

Vorkalkulation durchführen

Mit der Vorkalkulation in TAIFUN passen Sie die Preise in einzelnen Verkaufsbelegen flexibel an und behalten zugleich den Überblick über die Rentabilität des Auftrags.

Bei Angeboten spielen Preise eine essenzielle Rolle. Kunden sollen ein faires Angebot erhalten und gleichzeitig muss so kalkuliert werden, dass sich ein Auftrag rechnet und die Kosten gedeckt sind sowie idealerweise Gewinn erzielt wird.

Mit der Vorkalkulation in TAIFUN können Sie die Preise so bestimmen, dass das Angebot für den Kunden attraktiv und gleichzeitig für Sie rentabel ist.

Mit der Vorkalkulation in TAIFUN haben Sie die Möglichkeit, für ein Angebot verschiedene Varianten der Preisgestaltung auszuprobieren und zu sehen, wie diese sich auf den Deckungsbeitrag auswirken. Die Verkaufspreise werden erst neu berechnet, wenn Sie mit dem Ergebnis zufrieden sind und die Vorkalkulation speichern.

Kostenarten einstellen

1. Wählen Sie **Konstanten | Öffnen | Kostenarten**.

Das Fenster **Konstanten** wird geöffnet.

2. Setzen Sie das Feld **Kostenart verwenden** auf **Ja**, bei den Kostenarten, die Sie nutzen möchten, z.B. **Lohn** und **Fremdleistung**.

Die Kostenart **Material** wird immer verwendet.

Konstanten

Suche:

- > Belege
- > Benutzereinstellungen
- > Briefe
- > Buchungslauf
- > Dashboards
- > E-Mail
- > Eigenschaften
- > Einkauf
- > Einzelwertberichtigungen
- > Fahrtzonen
- > Feiertage
- > Formeln
- > Fremdsprachen
- Kostenarten**
- > Kostenstellen
- > Leistungen
- > Leistungsfertigung
- > Länder
- > Mahnwesen
- > Mengeneinheiten
- > Mobile-Einstellungen
- > Nummernkreise
- > PDF-Druck
- > Preisspiegel
- > Projekte
- > Reklamationen
- > Schrift- und Textformate
- > Synonyme
- > Terminkategorien
- > Terminplaner
- > Textfelder

Material

Kostenart verwenden: Material

Für den Bearbeitungszustand berücksichtigen: Nein

Lohn

Kostenart verwenden: Ja

Name: Lohn

Zeiteinheit: Minuten

Im Artikelumsatz buchen: Ja

Für den Bearbeitungszustand berücksichtigen: Nein

Fremdleistung

Kostenart verwenden: Ja

Name: Fremdleistung

Artikelumsatz buchen: Nein

Für den Bearbeitungszustand berücksichtigen: Nein

Geräte

Kostenart verwenden: Nein

Name: Geräte

Zeiteinheit: Minuten

Im Artikelumsatz buchen: Nein

Für den Bearbeitungszustand berücksichtigen: Nein

Sonstiges 1

Kostenart verwenden: Nein

Name: Sonstiges 1

Im Artikelumsatz buchen: Nein

Für den Bearbeitungszustand berücksichtigen: Nein

Kostenart verwenden

Speichern Abbruch

Abb. 1: Konstanten – Kostenarten

3. Wählen Sie **Speichern** (**F2**).

Plandeckungsbeitrag ermitteln

Ebenfalls wichtig für die Kalkulation ist der Plandeckungsbeitrag.

1. Wählen Sie **Konstanten | Kalkulation**.

Das Fenster **Kalkulation** wird geöffnet.

2. Tragen Sie auf der Registerkarte **[Deckungsbeitrag]** den **Mittellohn** sowie den **Zuschlag Lohnkosten in %**, den **Zuschlag Gemeinkosten in %** sowie den **Zuschlag Gewinn in %** ein.

Die realistischen Werte sind für jeden Betrieb individuell. Die Werte, die Sie eintragen müssen, kennt der Steuerberater oder die Buchhaltung. Mit TAIFUN Kalkulation können die Werte ermittelt werden.

Zuschläge		Zuschlag in %	
Materialzuschlag		30,00	
Zuschlag Fremdleistung		5,00	

Stundensatz	€/h	€/Minute
	Mittellohn	12,50
+ Zuschlag Lohnkosten in %	165,00	
= Produktive Personalkosten	33,13	0,5522
+ Zuschlag Gemeinkosten in %	6,00	
= Stundenkostensatz (PUG 1)	35,12	0,5853
+ Zuschlag Gewinn in %	5,00	
= Stundenverrechnungssatz	36,88	0,6147

Plan	€/h
Plandeckungsbeitrag	47,48
Mindestdeckungsbeitrag I	36,29
Mindestdeckungsbeitrag II	29,76

Speichern Abbruch

Abb. 2: Beispiel der Werte für die Deckungsbeiträge

3. Wählen Sie **Speichern (F2)**.

Den **Plandeckungsbeitrag** wird ermittelt.

Die Einstellungen werden in neu angelegte Verkaufsbelege übernommen. In vorhandenen Verkaufsbelegen werden sie nicht automatisch angepasst. Sie können allerdings in jedem einzelnen Verkaufsbeleg die Kalkulationseinstellungen ändern.

Preis im Angebot sperren

1. Erstellen Sie ein Angebot, z.B. für die Sanierung eines Badezimmers.
2. Wechseln Sie in die Positionsübersicht über die Registerkarte **[Positionen]**.
3. Der Preis einzelner Positionen, z.B. die Position einer Duschwanne soll einen festen Preis erhalten und soll bei der Kalkulation nicht geändert werden. Daher sperren Sie die entsprechende Position über das Kontextmenü (rechte Maustaste) und **Preis für Vorkalkulation sperren** (alternativ über **Positionen | Einstellungen** auf der Registerkarte **[Position] Preis sperren Ja**).

Der Preis dieser Position wird bei Änderungen unverändert bleiben.

Kalkulation prüfen

Bevor Sie das Angebot an den Kunden senden, prüfen Sie, ob die Kosten entsprechend so berechnet sind, dass sich der Auftrag rentiert.

1. Wählen Sie **Kalkulation | Vorkalkulation**.

Das Fenster **Vorkalkulation** wird geöffnet.

The screenshot shows the 'Vorkalkulation' window for 'Angebot-Nr.: 22111709'. It has a menu bar with 'Ändern', 'Drucken', 'Vergleich', 'Rundungstabelle', 'Material-Schemata', 'Extras', and 'Dokumente'. On the left, a tree view shows 'Angebot-Nr.: 22111709' expanded, with sub-items 'Titel: 1 - Elektrik' and 'Titel: 2 - Sanitär'. The main area displays two tables: 'Aktuell' and 'Gesamt'. Both tables have columns: 'Kostenart', 'Einkauf', 'Multi', 'Verkauf', 'DB', 'Stunden', and 'DB/h'.

Kostenart	Einkauf	Multi	Verkauf	DB	Stunden	DB/h
Material	4.013,16	1,15	4.612,04	598,88		
Lohn	596,23	1,11	663,84	67,61	18,00	
Fremdleistung	779,32	1,05	818,30	38,98		0,00
Gesamt	5.388,71	1,13	6.094,18	705,47		39,19

Kostenart	Einkauf	Multi	Verkauf	DB	Stunden	DB/h
Material	4.013,16	1,15	4.612,04	598,88		
Lohn	596,23	1,11	663,84	67,61	18,00	
Fremdleistung	779,32	1,05	818,30	38,98		
Gesamt	5.388,71	1,13	6.094,18	705,47		39,19

At the bottom right, there are buttons for 'Ok' and 'Abbruch'.

Abb. 3: Fenster Vorkalkulation

2. Markieren Sie in der Baumansicht die Ebene, für die Sie die Kalkulation betrachten oder anpassen möchten, z.B. das gesamte Angebot, einen Titel oder eine einzelne Position. Beginnen Sie mit dem gesamten Angebot.

3. Wählen Sie den Menüpunkt **Vergleich**.

Das Fenster **Vergleich – Deckungsbeiträge** wird geöffnet.

The screenshot shows the 'Vergleich - Deckungsbeiträge' window. It has a menu bar with 'Vergleich', 'Deckungsbeiträge', and 'Schließen'. The window is divided into two main sections: 'Ist' and 'Plan'. Each section has a table with columns 'Stunde' and 'Gesamt'.

	Stunde	Gesamt
Stunden		18,00
Ist-Deckungsbeitrag	39,19	705,47
Differenz	-8,29	-149,17

	Stunde	Gesamt
Plandeckungsbeitrag	47,48	854,64
Mindestdeckungsbeitrag I	36,29	653,22
Mindestdeckungsbeitrag II	29,76	535,68

At the bottom right, there is a button for 'Schließen'.

Abb. 4: Fenster Vergleich

Sie sehen den **Ist-Deckungsbeitrag** sowie den **Plandeckungsbeitrag** und die **Mindestdeckungsbeiträge I** und **Mindestdeckungsbeitrag II**.

Im Bereich **Ist** finden Sie die Angaben für die **Stunden**, die für diesen Titel veranschlagt sind, dann folgt der **Ist-Deckungsbeitrag** einmal pro Stunde und einmal absolut gesehen.

Die **Differenz** zeigt die Differenz zwischen **Ist-Deckungsbeitrag** und **Plandeckungsbeitrag**. Dieser Wert sollte idealerweise positiv oder zumindest gleich 0 sein. Bei einem negativem Wert liegt das Angebot unter dem Plandeckungsbeitrag.

Im Bereich **Plan** und **Stunde** finden Sie die jeweiligen Deckungsbeiträge pro Stunde, im Bereich **Gesamt** die jeweiligen zu erreichenden Deckungsbeiträge bezogen auf den markierten Titel.

Ist die Differenz aus dem **Ist-Deckungsbeitrag** und dem **Mindestdeckungsbeitrag II** positiv, werden mit dem Angebot zwar die Kosten gedeckt, aber kein nennenswerter Gewinn erzielt.

Ziel ist es, den Auftrag so zu kalkulieren, dass der **Ist-Deckungsbeitrag** ungefähr dem **Plandeckungsbeitrag** entspricht.

4. Wählen Sie  **Schließen**.

Multi in der Kalkulation anpassen

1. Markieren Sie im Fenster **Vorkalkulation** den ersten Titel in der Baumansicht, um die Kalkulation anzupassen, z.B. für die Elektrik.

Im Bereich **Aktuell** sehen Sie für den gewählten Titel die Preise, aufgeschlüsselt nach den Kostenarten.

Im Bereich **Gesamt** sehen Sie die entsprechenden Preise für das gesamte Angebot.

2. Sie möchten für den gewählten Titel den Multi des Materials erhöhen, da Sie z.B. das Material für die Elektrik bereitstellen, aber die Verkabelung als Fremdleistung erfolgt. Der durchschnittlich Multi von 1,17 beim Material soll auf 1,20 erhöht werden. Wählen Sie den Menüpunkt **Ändern | Material | Multi**.

Das Fenster **Vorkalkulation ändern** wird geöffnet.

3. Tragen Sie in das Feld **Multi Material** 1,20 ein.

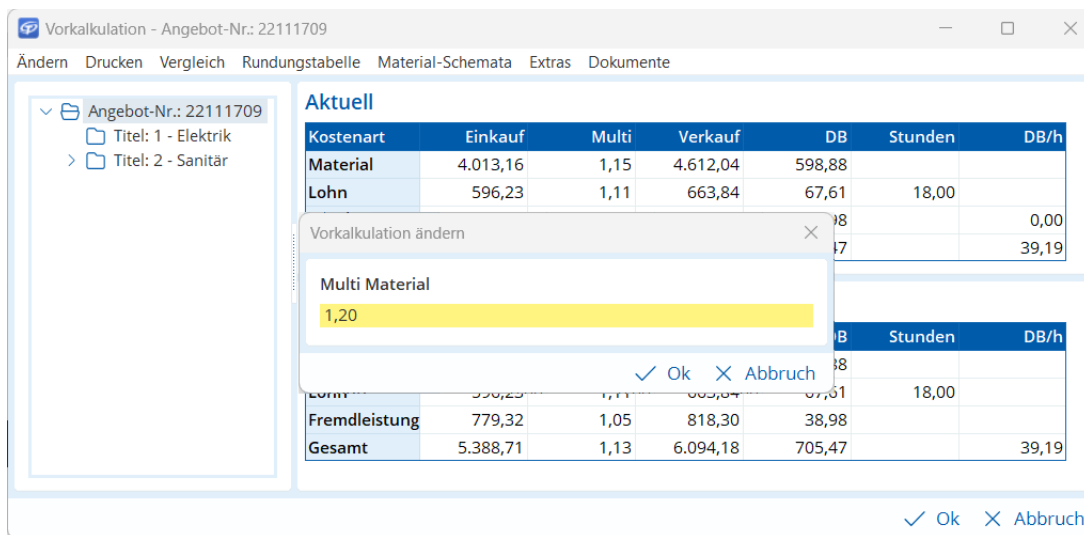


Abb. 5: Multi für die Kostenart Material ändern

4. Wählen Sie ☒ **Ok**.

Die Neuberechnung wirkt sich zunächst nur auf die Vorkalkulation aus. Auf die Positionen im Angebot werden die Berechnungen erst übertragen, wenn Sie die Vorkalkulation speichern. Sie können also verschiedene Szenarien ohne Auswirkungen auf die Preise im Angebot ausprobieren.

5. Bestätigen Sie die Sicherheitsabfrage mit ☒ **Ok**.

TAIFUN verteilt auf die vorhandenen Materialpositionen eine Erhöhung des Multis, sodass sich insgesamt ein durchschnittlicher Multi von ca. 1,20 ergibt.

Die Neuberechnung wirkt sich zunächst nur auf die Vorkalkulation aus. Auf die Positionen im Angebot werden die Berechnungen erst übertragen, wenn Sie die Vorkalkulation speichern. Sie können also verschiedene Szenarien ohne Auswirkungen auf die Preise im Angebot ausprobieren. Das Fenster **Vorkalkulation** bleibt geöffnet.

Verkaufspreis in der Kalkulation anpassen

1. Markieren Sie einen Titel in der Baumansicht, bei dem Sie den Verkaufspreis geringfügig erhöhen und die Preiserhöhung auf die Positionen des Titels verteilen möchten, z.B. bei Sanitärpositionen.

2. Wählen Sie **Ändern | Material | Verkaufspreis**.

Das Fenster **Vorkalkulation ändern** wird geöffnet.

3. Ändern Sie den Wert im Feld **Verkaufspreis Material**.

4. Wählen Sie ☒ **Ok**.

5. Bestätigen Sie die Sicherheitsabfrage mit ☒ **Ok**.

Der Verkaufspreis wurde erhöht und auf die Positionen des Titels verteilt.

Deckungsbeitrag in der Kalkulation anpassen

Bei einem nochmaligen **Vergleich**, können Sie feststellen, ob sich die Differenz vom **Ist-Deckungsbeitrag** zum **Plandeckungsbeitrag** verändert hat, z.B. verringert auf -2,98.

Vergleich - Deckungsbeiträge		
Ist	Stunde	Gesamt
Stunden		14,50
Ist-Deckungsbeitrag	44,50	645,29
Differenz	-2,98	-43,17
Plan	Stunde	Gesamt
Plandeckungsbeitrag	47,48	688,46
Mindestdeckungsbeitrag I	36,29	526,21
Mindestdeckungsbeitrag II	29,76	431,52

Abb. 6: Vergleich nach Anpassung von Multi und Verkaufspreis

Diese geringfügige Differenz soll über eine geringe Preiserhöhung über alle Positionen des Angebots ausgeglichen werden. Die Berechnung erfolgt vom angestrebten Deckungsbeitrag aus.

1. Markieren Sie das gesamte Angebot.
2. Wählen Sie **Ändern | Gesamt | Deckungsbeitrag/h.**

Das Fenster **Vorkalkulation ändern** wird geöffnet.

Vorkalkulation - Angebot-Nr.: 22111709

Ändern Drucken Vergleich Rundungstabelle Material-Schemata Extras Dokumente

▼ Angebot-Nr.: 22111709

- Titel: 1 - Elektrik
- Titel: 2 - Sanitär

Aktuell

Kostenart	Einkauf	Multi	Verkauf	DB	Stunden	DB/h
Material	4.013,16	1,15	4.612,04	598,88		
Lohn	596,23	1,11	663,84	67,61	18,00	
						0,00
						39,19

Vorkalkulation ändern

Deckungsbeitrag pro Stunde

48

✓ Ok ✗ Abbruch

	DB	Stunden	DB/h
Lohn	67,61	18,00	
Fremdleistung	38,98		
Gesamt	705,47		39,19

Abb. 7: Erhöhung des Deckungsbeitrags pro Stunde

3. Tragen Sie in das Feld **Deckungsbeitrag pro Stunde** den aufgerundeten Betrag vom **Plandeckungsbeitrag pro Stunde** ein.
4. Wählen Sie  **Ok**.
5. Bestätigen Sie die Sicherheitsabfrage mit  **Ok**.
6. Öffnen Sie erneut den **Vergleich**.

Sie sehen, dass der **Ist-Deckungsbeitrag** geringfügig über dem **Plandeckungsbeitrag** liegt.

Vergleich - Deckungsbeiträge		
Ist		
Stunden		18,00
Ist-Deckungsbeitrag	47,63	857,40
Differenz	0,15	2,76
Plan		
Plandeckungsbeitrag	47,48	854,64
Mindestdeckungsbeitrag I	36,29	653,22
Mindestdeckungsbeitrag II	29,76	535,68
✓ Schließen		

Abb. 8: Vergleich nach Anpassung des Deckungsbeitrags. Die Differenz zwischen Ist-Deckungsbeitrag und Plandeckungsbeitrag ist nun positiv.

Gesamten Verkaufspreis in der Kalkulation anpassen

Sie möchten den Gesamtbetrag aufrunden.

1. Markieren Sie das gesamte Angebot.
2. Wählen Sie **Ändern | Gesamt | Verkaufspreis**.
3. Runden Sie im Feld **Verkaufspreis gesamt** den Betrag auf.

Vorkalkulation - Angebot-Nr.: 22111709							
Ändern Drucken Vergleich Rundungstabelle Material-Schemata Extras Dokumente							
Angebot-Nr.: 22111709 - Titel: 1 - Elektrik - Titel: 2 - Sanitär Aktuell							
Kostenart	Einkauf	Multi	Verkauf	DB	Stunden	DB/h	
Material	4.013,16	1,15	4.612,04	598,88			
Lohn	596,23	1,11	663,84	67,61	18,00		
Vorkalkulation ändern				98			0,00
				47			39,19
Verkaufspreis gesamt							
6.300							
				88			
				67,61	18,00		
Fremdleistung	779,32	1,05	818,30	38,98			
Gesamt	5.388,71	1,13	6.094,18	705,47			39,19
✓ Ok ✕ Abbruch							
✓ Ok ✕ Abbruch							

Abb. 9: Verkaufspreis aufrunden

4. Wählen Sie **✓ Ok**.

Der Preis aller Positionen im Angebot wird erhöht, um den eingegebenen gesamten Verkaufspreis zu erreichen.

Kalkulation exportieren und drucken

Die Kalkulation kann exportiert und gedruckt werden, z.B. zur Prüfung durch den Abteilungsleiter.

1. Wählen Sie den Menüpunkt **Extras | Microsoft Excel**.

Die Daten der Kalkulation werden nach Microsoft Excel exportiert und geöffnet. Sie finden die einzelnen Positionen mit jeweils Einkaufspreis, Multi, Verkaufspreis und Deckungsbeitrag für die einzelnen Kostenarten.

2. Speichern Sie die Datei und leiten Sie sie ggf. den Abteilungsleiter weiter.

Außerdem möchten Sie das EFB-Formblatt 223 zur Aufgliederung der Einheitspreise drucken.

3. Wählen Sie **Drucken | EFB-Formblatt 223**.

Das Fenster **Report drucken** wird geöffnet.

4. Wählen Sie die Option **PDF**.

5. Wählen Sie **Ok**.

Der Druck wird gestartet.

Speichern Sie die PDF ab, um sie ggf. auf Verlangen dem Kunden vorzulegen. Bei Angeboten für die öffentliche Hand ist das standardisierte Formblatt 223 Pflicht.

223

(Aufgliederung der Einheitspreise)

Bieter	Vergabenummer	Datum
Mendler Gebäudetechnik	220068	22.06.2022
Baumaßnahme		
Angebot für Hildegard Kroeger, Schwanenmarkt 14, 40213 Düsseldorf		

Aufgliederung der Einheitspreise

OZ des LV 1)	Kurzbezeichnung d. Teilleistung 1)	Menge 1)	Mengen-einheit 1	Zeitan-satz 2)	Teilkosten einschl. Zuschläge in € (ohne Umsatzsteuer) je Mengeneinheit 2)					Angebotener Einheitspreis (Sp. 6+7+8+9)
					Löhne 2) 3)	Stoffe 2)	Geräte 2) 4)	Sonstiges 2)		
1	2	3	4	5	6	7	8	9		10
001.001	LED-Einbaustrahler, schwenkbar	2,00	Stück	30,00	18,84	256,97	0,00	0,00		275,81
001.002	Deckenleuchte	1,00	Stück	30,00	18,88	207,63	0,00	0,00		226,51
001.003	LED-Wandleuchte	4,00	Stück	30,00	18,81	121,74	0,00	0,00		140,55
002.001	Waschtisch mit Unterschränk	1,00	Stück	150,00	94,48	775,41	0,00	0,00		869,89
002.002	Waschtischarmatur, verchromt	2,00	Stück	30,00	18,98	82,72	0,00	0,00		101,70
002.003	Duschwanne	1,00	Stück	180,00	110,64	389,36	0,00	0,00		500,00
002.004	Duschkabine	1,00	Stück	90,00	57,08	1.033,26	0,00	0,00		1.090,34
002.005	Duscharmatur	1,00	Stück	120,00	75,98	397,40	0,00	0,00		473,38
002.006	Badewanne	1,00	Stück	210,00	133,06	974,45	0,00	0,00		1.107,51
002.007	Badewannenabtretnung	1,00	Stück	30,00	18,91	400,87	0,00	0,00		419,78
002.008	Badewannenarmatur	1,00	Stück	30,00	18,91	276,45	0,00	0,00		295,36

1) Wird vom Auftraggeber vorgegeben.

2) Ist bei allen Teilleistungen anzugeben, unabhängig davon, ob sie der Auftragnehmer oder ein Nachunternehmer erbringen wird.

3) Sofern der zugrunde gelegte Verrechnungslohn nicht mit den Angaben in den Formblättern 221 oder 222 übereinstimmt, hat der Bieter dies offen zu legen.

4) Für Gerätekosten einschl. der Betriebsstoffkosten, soweit diese den Einzelkosten der angegebenen Ordnungszahlen zugerechnet worden sind.

Abb. 10: EFB-Formblatt 223

Kalkulation übernehmen

Damit das Angebot an den Kunden gesendet werden kann, müssen Sie die Änderungen in die Positionen übernehmen.

1. Wählen Sie im Fenster **Vorkalkulation** ✓ **Ok**.

Sie erhalten eine Abfrage, ob Sie die Änderungen speichern möchten.

2. Wählen Sie ✓ **Ja**, um die Kalkulation in die Positionen zu übernehmen.

Wenn Sie ✗ **Nein** wählen, wird die Kalkulation verworfen und die Positionen bleiben wie bisher erhalten.

Sie können das Angebot an den Kunden senden und dabei sicher sein, dass sich der Auftrag rentiert, wenn der Kunde das Angebot annimmt.

Jetzt sind Sie dran

Haben Sie schon einmal erlebt, dass Sie einem fertiggestellten Auftrag gar keinen Gewinn – schlimmstenfalls sogar Verlust – gemacht haben? Oder entscheiden sich Ihre potenziellen Kunden oft für das Angebot eines Mitbewerbers und Sie fragen sich, ob Sie ihr Angebot vielleicht günstiger hätten anbieten können? Gehen Sie auf Nummer sicher und nutzen Sie für Ihre zukünftigen Angebote die Vorkalkulation!