

Kostendeckend oder auskömmlich?

BMSP*-Software gibt Auskunft

Der Erfolg einer Leistung hängt, wie man weiß, nicht ausschließlich von der Professionalität des Ausführenden ab. Auch das richtige Werkzeug kann ausschlaggebend sein. Da der Planer auch Unternehmer ist, trifft die vorgenannte Erkenntnis gleichermaßen auch auf den betriebswirtschaftlichen Teil des Unternehmens „Planerbüro“ zu. | [Lutz Diesbach](#)

16

➤ Auch bei der Honorierung nach HOAI gilt es – möglichst frühzeitig – zu prüfen, ob der zu erbringende Leistungsaufwand in toto auch über die HOAI abgedeckt sein wird. Wissen wir doch, dass zwar die Leistungsphasen, aber nicht die Grundleistungen der HOAI mit anteiligen Prozentsätzen unterlegt sind.

So kann es u.U. vorkommen, dass von einer über viele gleichartige Projekte hinweg bestehenden, vermeintlich erfolgreichen langjährigen Bauherren-Planer-Beziehung nur der Bauherr einen wirklichen Nutzen hat und der Planer sogar draufzahlt. Denn es gibt „Leistungen, die bei niedrigen anrechenbaren Kosten viel Aufwand erzeugen“ (Kalte/Wiesner: DIB 2/2017, 42-43), der in Gänze nicht über das erwirtschaftete Honorar abgedeckt ist.

Sonderstellung durch PeP-Zertifikat

Auch um solche Schiefereien zu vermeiden, ist der Einsatz professioneller BMSP-Software unverzichtbar. Denkt man z.B. an das Nachtragsmanagement, ist auch hier eine BMSP-Software zum Nachweis der Höhe des in Anrechnung gebrachten mittleren Bürostundensatzes wichtig. Den meisten Softwareprodukten der BMSP-Gattung ist eines gemein – sie generieren betriebswirtschaftlich wichtige Kennzahlen des Planerbüros und tragen dazu bei, den Erfolg einzelner Aufträge und den Gesamterfolg besser zu planen und zu steuern. PeP-zertifizierte Software-Produkte (www.pep-7.de → Zertifizierte Software) nehmen dabei eine Sonderstellung ein. Alle Produkte, die das PeP-Prüfsiegel tragen (Abb. 1), werden von der unabhängigen Zertifizierung Bau GmbH (www.zert-bau.de) im 2-Jahres-Rhythmus, ähnlich dem TÜV, auf Herz und Nieren

geprüft, ob nach Versions-Änderungen/-Verbesserungen der einzelnen Programme die Ergebniswerte der PeP-7-Kennzahlen weiterhin

a) richtig gerechnet werden und
b) programmübergreifend vergleichbar sind. D.h., nur bei PeP-zertifizierter Software ist der betriebswirtschaftlich-rechnerische Ansatz und damit das Ergebnis vergleichbar. Dies ist eine wichtige Voraussetzung zur Feststellung der wirtschaftlichen Position des eigenen Büros. Nur wer beim Benchmarking** Äpfel wirklich nur mit Äpfeln vergleicht, kommt zu einem sauber vergleichbaren Ergebnis.

Kriterien des Bürovergleichs

Lizenzinhaber PeP-zertifizierter Software können sich kostenlos nach einer 30 Kriterien umfassenden Auswahl und völlig anonym mit ihren Mitbewerbern vergleichen. Folgende 30 Kriterien stehen dabei als Auswahl zur Verfügung:

- 1 - 16 Bundesländer
- 17 Anzahl Mitarbeiter
ARCHITEKTEN
- 18 Bauleitplanung
- 19 Landschaftsplanung
- 20 Gebäude
- 21 Innenräume
- 22 Freianlagen
INGENIEURE
- 23 Ingenieurbauwerke
- 24 Verkehrsanlagen
- 25 Tragwerksplanung
- 26 Technische Ausrüstung
- 27 Umweltverträglichkeitsstudie
- 28 Bauphysik
- 29 Geotechnik
- 30 Ingenieurvermessung



Abb. 1: Nur regelmäßig von der unabhängigen Zertifizierung Bau GmbH erfolgreich geprüfte BMSP-Software darf dieses Gütesiegel tragen zum Nachweis der regelkonformen Generierung vergleichsfähiger PeP-7-Kennzahlen-Werte.

Voraussetzung für dieses privilegierte Benchmarking nach 30 Kriterien ist, dass man – im Gegensatz zum nicht selektierbaren einfachen Vergleich – selbst an der strikt anonymisierten Erhebung (Code-gesichert ähnlich PIN) teilnimmt und vorher die eigenen Kennzahlen über sein PeP-zertifiziertes Programm generiert. Liegen die Kennzahlen aus 2016 (wenn möglich auch aus 2015) vor, sind es nur noch vier Schritte bis zur Teilnahme am Benchmarking.

1. Man fordert von seinem Softwarehersteller einen Zugangscode für das Kennzahlenportal an, das unter www.pep-7.de → Kennzahlen-Portal zu finden ist.

* BMSP = Büro- und Management-Software für Planer

** Benchmarking ist der kontinuierliche Vergleich von Produkten, Dienstleistungen sowie Prozessen und Methoden mit (mehreren) Unternehmen, um die Leistungslücke zum sog. Klassenbesten (Unternehmen, die Prozesse, Methoden etc. hervorragend beherrschen) systematisch zu schließen. [Quelle: Gabler Wirtschaftslexikon]

Kennzahl	Formel
K1	$K1 = \frac{\text{Gewinn}}{\text{Umsatz}} \times 100$
K2	$K2 = \frac{\text{Umsatz}}{\text{Mitarbeiter}}$
K3	$K3 = \frac{\text{Arbeitskosten}}{\text{Gesamtkosten}} \times 100$
K4	$K4 = \frac{\text{Projektstunden}}{\text{Gesamtstunden}} \times 100$
K5	$K5 = \frac{\text{Gesamtkosten}}{\text{Projektstunden}}$
K6	$K6 = \frac{\text{Gesamtkosten}}{\text{Einzelkosten}}$

Abb. 2: Eingabemenü zum Upload der eigenen PeP-7-Kennzahlen-Werte als Voraussetzung zum anonymen, privilegierten Benchmarking.

2. Zusammen mit dem Code erhält man einen Link zum Kennzahlenportal, in das man den Code eingibt.

3. Man ändert den vom Softwarehersteller erhaltenen kostenlosen Code und vergibt einen eigenen Code (= Passwort). Dieses Passwort gut aufheben. Da man nur damit an seine Zahlen kommt, kann bei Verlust des Passwortes weder der Softwarehersteller noch der PeP-Administrator helfen, die eingegebenen Zahlen wieder zu rekonstruieren. D.h., um in diesem Fall wieder am Kennzahlenvergleich teilnehmen zu können, müsste erneut bei 1. (s. oben) angefangen werden. Dieses Procedere dient der Sicherheit der Vertraulichkeit der Daten.

4. Für die Eingabe seiner Kennzahlen folgt man dann den Menühinweisen im Portal (Abb. 2).

Warum Kennzahlen?

Kennzahlen sind das betriebswirtschaftliche Fieberthermometer des Planerbüros. Schon die 1. Kennzahl, die Umsatzrendite, gibt exakt Auskunft über den betriebswirtschaftlichen Gesundheits- aber auch Krankheitsgrad des Büros. Bei 10 Prozent ist das Büro gesund, bei 13 Prozent robust und bei über 15 Prozent kann man von kerngesund sprechen. Umgekehrt dagegen, d.h. bei einer 4-prozentigen Rendite würde der Arzt, im vorliegenden Fall der Unternehmensberater, von erhöhter Temperatur, und bei 0 Prozent Umsatzrendite vom „nahen Ende“ sprechen.

Die Kennzahlen 2 bis 6 sind ausschlaggebend, d.h. Grundlage für die 1. Kennzahl. An ihnen kann man exakt die Stärken und Schwä-

chen des Büros ablesen. Liegt zum Beispiel der Projektstundenanteil der Mitarbeiter, d.h. die 4. Kennzahl, wesentlich unter 70 Prozent, kann dies ein Indiz dafür sein, dass zu viele Mitarbeiter für zu wenig Projekte oder ein zu hoher „Leerlauf“ im Büro gegeben ist. Hier gilt es dann, nach Erkennen schnell und effektiv gegenzusteuern. Denn je geringer der Projektstundenanteil, desto geringer ist auch die Umsatzrendite.

Dies trifft ebenso für die 6. Kennzahl, den Gemeinkostenfaktor, zu. Da in der Regel ein nicht unwesentlicher Teil der Kosten des Planerbüros (Sachkosten wie z.B. Miete etc.) in die Gemeinkosten fließt, nehmen diese Kosten direkten Einfluß auf die Umsatzrendite. Ist dabei der Gemeinkostenfaktor größer als 3,5, gilt es die „Kostenverursacher“ aufzuspüren und ggfs. zu reduzieren.

Jede der 6 Kennzahlen steht also für ein betriebswirtschaftliches Symptom des Planerbüros. Wer periodisch seine Kennzahlen ermittelt – was bei PeP-zertifizierter BMSP-Software meist nur eines Tastendrucks bedarf – wird schnell ein Gespür dafür entwickeln, wo die „Knackpunkte“ im Büro liegen. Und wenn man am PeP-Kennzahlenvergleich teilnimmt, sieht man, ob und in welchem Ausmaß andere Planerbüros „Änderungsbedarf“ haben. Dadurch weiß der Büroinhaber, wo er wirtschaftlich tatsächlich steht.

Wer die PeP-7-Kennzahlen noch nicht kennt, sei auf die Website www.pep-7.de verwiesen. Eine noch ausführlichere Information bietet jedoch die Broschüre des PeP e.V. „Die Planerbüro-Kennzahlen“, die unter info@pep-7.de zu beziehen ist. ◀

www.pep-7.de