

Volle Transparenz bei Auftragsmanagement und Kostenanalyse sind für LU Carsten Schulte (li.) die überzeugendsten Argumente für die Betriebssoftware. Fabian Tillmann (Produktmanager betriko) hat ihn bei Einrichtung und Anlaufphase intensiv unterstützt.



LU Schulte

Mit Zahlen auf Zack

Lohnt sich Betriebsmanagement-Software für kleinere Lohnunternehmen? Eigentlich nicht, meinte LU Carsten Schulte lange – entschied sich dann aber für Agrarmonitor, brachte zackig alles zum Laufen und freute sich schon nach wenigen Monaten über eindeutige wirtschaftliche Vorteile.

Bahn für Bahn arbeitet sich die Mulchraupe durch ein Waldstück mitten im Sauerland. In Arbeit ist etwa 1 ha mit Aufschlag, vor allem Laubholz. Die Fläche soll komplett geräumt werden, um dann einen neuen Bestand aufzuforsten. Und scheinbar mühelos drückt die Maschine die bis zu 10 m hohen Pflanzen um und zieht sie in Nullkommanichts durch den Mul-

cher. Insgesamt laufen bei LU Carsten Schulte aus Selkentrop, einem Ortsteil von Schmallenberg, zwei solcher 400 PS starken Raupen, die er bundesweit einsetzt, sowohl in Staatsforsten als auch bei Privatkunden. Logisch, dass die Transportlogistik für Maschine und Mann gut geplant sein will. Vor allem ist es wichtig, die tatsächlichen Kosten richtig zu kalkulieren, meint der Lohnunternehmer:

„Auftragskalkulationen, Ausschreibungen und Controlling der Wirtschaftlichkeit hatten wir bisher sehr einfach gehalten, also mit Papier, Stift, Taschenrechner und Exceltabelle. Doch der Zeitaufwand dafür wurde dank der wachsenden Auftragsmenge immer größer. Außerdem stellte ich fest, dass sich in der Hitze des Gefechts nicht immer alle Kosten exakt erfassen und auswerten lassen. Das macht die Angebotskalkulation auf Dauer zu ungenau“, schildert er die lange praktizierte Vorgehensweise.



Diesen Artikel finden Sie zum Anhören unter www.LU-Web.de

Betrieb Schulte:

Ort: Schmallingenberg, OT Selkentrop;
Mitarbeiter: 7 Festangestellte (inkl. Ehepaar Schulte), außerdem 5 Saisonkräfte;
Hauptdienstleistungen: Forstmulchen, Baumfeldräumung, Futterernte, Strohpressen, Gülletransport, Winterdienst;
Hauptmaschinen: 6 Traktoren, 2 Häcksler, 6 Häckselwagen, 2 Mulchraupen, 2 Lkw-Tiefladergespanne, 3 Lkw mit Tank-Sattelaufleger, 3 Anbau-Forstmulchfräsen.

Somit führte für ihn kein Weg mehr an einer Softwarelösung vorbei. Vorgaben für Carsten Schulte waren eine einfache Bedienbarkeit, die Tauglichkeit auch für ein kleineres Lohnunternehmen, trotzdem komplex genug, um die durchaus vielschichtigen Rahmenbedingungen und Arbeitsarten abzubilden. „Ich versuche, mit meinem Unternehmen Leistungen zu erbringen, die sich vom Wettbewerb abheben. Damit fallen unsere Abläufe aber auch nicht immer unter 0-8-15“, so seine Überzeugung. „Außerdem müssen für mich die Softwarekosten im Rahmen bleiben, sonst lohnt sich eine Umstellung nicht“, fügt er noch hinzu.

Auf die Plätze – fertig – los

Speziell beim Kostenaspekt konnte betriko-Produktmanager Fabian Tillmann, der nur 20 Autominuten entfernt wohnt und den Betrieb Schulte gut kennt, den Lohnunternehmer als erstes überzeugen. „Der Preis für Software und die laufende Pflege plus Beratung relativieren sich bei so gut wie allen Betrieben innerhalb eines kurzen Zeitraums. Denn der vielfältige Nutzen verbessert die Wirtschaftlichkeit des Lohnunternehmens um ein Vielfaches der Investitionssumme, durch Zeitersparnis, Kostenoptimierung und teils auch Verbesserung der Arbeitsabläufe“, ist er überzeugt.

BUSINESS IS ON
SEIT 30 JAHREN -
MIT LIEBE ZUR
LANDWIRTSCHAFT



Bei LU Schulte laufen insgesamt fünf Lkw, drei mit Tankaufliegern und zwei mit Tiefladern für die Mulchraupen.

BNP PARIBAS LEASING SOLUTIONS IHR FINANZIERUNGSPARTNER FÜR AGRARINVESTITIONEN

Sie kennen uns als erfahrenen und beständigen Partner für Ihre individuellen Finanzierungslösungen. Seit 30 Jahren unterstützen wir Sie mit unserem Know-how für Ihre Investitionen in innovative Agrartechnik - mit großem Erfolg.

**Besuchen Sie uns auf der
AGRITECHNICA 2015,
Halle 4, Stand D02.**

Informieren Sie sich über unsere neuen Produkte und feiern Sie mit uns das Jubiläum.
Wir freuen uns auf Sie.

www.leaseingsolutions.bnpparibas.com



BNP PARIBAS
LEASING SOLUTIONS

Business is ON

Carsten Schulte war es irgendwann auch – aber dann sollte es auch zackig losgehen. Ein Sprung ins kalte Wasser war die Agrarmonitor-Einführung zwar nicht, schließlich wusste er ja, worauf er sich einließ. Aber binnen eines Vormittags war das Programm auf dem eigenen Rechner eingerichtet und die Tablet-PC für sich und seine fünf festen Mitarbeiter scharfgeschaltet. „Das hatte schon was von Hauruck“, wie er schmunzelnd berichtet. Am letzten Samstag im Januar stand besagte Stunde Null an. Und ab dem 2. Februar, einem Montag, ging es dann im Alltagsbetrieb los“, erzählt er.

Schrittweise ausgebaut

Ganz so „easy going“, wie es sich anhört, war es dann in der Startphase aber doch nicht. Schließlich reicht es nicht, wenn Chefin und Chef die neue Software nutzen und die Mannschaft weiter die Stundenzettel faltet. „Doch unsere Mitarbeiter standen dem Thema im Prinzip sehr aufgeschlossen gegenüber. Allerdings war es wichtig, ihnen die Tablets nicht einfach nur vorzusetzen, sondern in Ruhe die Anwendung zu erklären und vor allem die Vorteile für den Betrieb anschaulich zu erläutern. Also nicht nur wie, sondern auch warum“, fährt der Lohnunternehmer fort. Seitdem laufe die Datenerfassung bei allen, von gelegentlichem Feinjustieren im Einzelgespräch abgesehen, reibungslos.

Und die erste konkrete Verbesserung war für den Unternehmer die unmittelbare, sofort verwertbare Zeiterfassung aller Mitarbeiter via Tablet, selbst bei den Saisonkräften. Zweiter Pluspunkt: Aufträge können erheblich schneller buchhalterisch abgeschlossen und dadurch die Rechnungen früher als bisher verschickt werden. Das wiederum zog und zieht auch die Zahlungseingänge nach vorn – ein wirtschaftlich direkt messbarer Erfolg. „Im Prinzip kann ich jeden Abend alle fertigen Aufträge prüfen, bei Bedarf auch gleich am Tablet-PC, und meinen Haken daran setzen.“ Dank der Liste nicht abgerechneter Leistungen fühlt sich der Unternehmer eher bemüßigt, die notwendigen Daten und Infos rascher zu sammeln und so den

LU Carsten Schulte:

Mit den wirklich praxistauglichen Erkenntnissen aus Agrarmonitor können wir noch an diversen Schrauben drehen, um unseren Betriebsablauf zu optimieren.



Das Mulchen von Forstflächen ist eines der Hauptstandbeine bei LU Schulte.

Foto: Schulte

Vorgang zu beschleunigen, wie er mit einem Augenzwinkern erzählt.

Auch die Kostenstrukturen des Lohnunternehmens waren natürlich nicht vom ersten Tag an komplett enthalten. Schließlich gab es ja keine Altdaten aus einer Vorgängerversion. Aber zwischen Februar und Mai komplettierte sich das Zahlengefüge, etwa bei den variablen Maschinenkosten. Und wo Echtzeiten für die Berechnungen fehlten, sorgten übergangsweise Richtzahlen für die Kalkulationsfähigkeit, etwa bei der Angebotsberechnung. Hier freute sich Carsten Schulte auch über die umfangreiche Unterstützung seitens betriko.

Zeit im Blick

Schon bald ließen sich außerdem aus den vorhandenen Daten erste Erkenntnisse ziehen, was die Wirtschaftlichkeit der einzelnen Arbeiten und der Betriebsbereiche betrifft. Als Beispiel nennt Carsten Schulte den Aufwand für An- und Abfahrten: „In unserer Region sind die Flächen relativ kleinstrukturiert. So habe ich zum Beispiel einen Kunden, bei dem wir pro Schnitt zwischen 180 und 300 Quaderballen für Silage pressen – verteilt auf 46 Flurstücke. Da ist der Fahraufwand beinahe größer als die Zeit für das eigentliche Pressen.“ Diesen Auf-

wand jedoch auf den Preis pro Ballen umzulegen, sei nicht machbar. „Deshalb sprechen wir darüber mit den Kunden. Und meistens besteht dafür durchaus Verständnis, sodass wir bei überproportionalem Zeitbedarf für die An- und Abfahrten zumindest die Arbeitsstunden mit in Rechnung stellen können“, berichtet er.

Eine weitere Erkenntnis seit der Einführung der Software ist nicht nur die Erfassung aller Arbeitszeiten an sich, sondern die Möglichkeit zur Analyse der Zeitverwendung. Als eine der Stellschrauben haben sich dabei die Fahrzeiten der Mitarbeiter herausgestellt. Und zwar nicht die der Maschinenfahrer auf dem Weg zum oder vom Kunden, sondern immer dann, wenn zusätzliche Transportfahrten per Pkw oder Lkw anfallen. „Bei den teils recht großen Distanzen zu Kunden wäre es Wahnsinn, mit der gesamten Technik jeden Abend nach Hause zu kommen. Also fährt ein Kollege mit dem Pkw hin und holt alle ab. Allein zwischen Februar und August kamen für diese Pkw-Sammelfahrten – ohne die Touren mit unseren mobilen Tankstellen – schon 297 h oder rund 8.000 € Personalkosten zusammen. Aber diese Zeit wurde früher nirgendwo registriert. Und wenn, dann nur für den Fahrer, aber nicht für seine Mitfahrer. Das ist aber wichtig, denn anhand dessen kann ich entscheiden, was sich eher rechnet: Technik mitnehmen oder Hotelzimmer buchen oder Aufträge insgesamt anders planen. Auf diese Weise haben wir Kosten und Fahrzeiten deutlich optimiert“, erzählt der Lohnunternehmer.

Stichwort mobile Tankstellen: Hiervon hat der Betrieb vier, und sie sollen 2016 mit Dieseltankstellen sowie entsprechender Elektronik ausgerüstet werden. Pro Jahr verbraucht Schulte rund 400.000 l Diesel, und ein erheblicher Teil davon wird in Feld und Wald getankt, zum Beispiel bei den Forstraupen. Auch diese Mengen – und damit Kosten – sollen den jeweiligen Aufträgen exakt zuzuordnen sein, so der Beschluss des Lohnunternehmers.

Auf gutem Weg

Schon jetzt ist er allerdings dazu übergegangen, jeden einzelnen Auftrag nachzukalkulieren und darüber hinaus Aufträge je nach Arbeits-





Auch die Werkstattstunden werden komplett erfasst.

arten zu vergleichen. „Anhand dessen zeigt sich immer wieder, wie weit doch das Bauchgefühl und die Faktenlage auseinanderliegen können. Bei einem Auftrag wäre ich absolut sicher gewesen, damit Geld verdient zu haben, und es ging gerade mal so mit einer schwarzen Null aus. Und ein anderer sah nach Verlust aus und brachte dann doch ein gutes Ergebnis. Bei aller Erfahrung – aber es ist wichtig, so exakt wie möglich zu kalkulieren, sowohl beim Angebot als auch hinterher. Und das geht so nicht Pi mal Daumen“, betont Carsten Schulte.

Auch auf einer anderen Ebene ist es dem Lohnunternehmer jetzt möglich, mit weniger Bauchgefühl, sondern mit Zahlenfakten zu entscheiden: beim Kauf von Maschinen. Die jeweiligen Fixkosten, wie etwa die Abschreibung, waren ja vorher schon kein Mirakel. „Spannend wird es allerdings bei den variablen Kosten, also dem Zeitaufwand für Wartung und Reparatur sowie den Verschleiß- und Ersatzteilkosten. Das haben wir früher nicht so detailliert erfasst. Und schon nach den ersten Monaten ergeben sich daraus sehr erhellende Erkenntnisse. Der eine

oder andere Maschinenkauf wird mit diesem Wissen in Zukunft wohl anders ausfallen. Und das gilt nicht nur für Pressen, sondern auch für Traktoren oder Häcksler.“

Als sehr aufschlussreich bezeichnet er noch eine andere Kennzahl, die sich aus dem laufenden Jahr bereits herauskristallisiert: der Anteil tatsächlich verkaufter Stunden. Er lag zwischen Februar und September bei etwa 50 %. Hinzu kommen noch die Werkstattstunden, die ja ebenfalls genau erfasst sind und als Kosten mit in die Preisgestaltung des Lohnunternehmers einfließen, also bezahlt sind. Dann liegt der Wert bei 59 %. Abziehen sind allerdings noch die Maschinenrüstzeiten, die nicht stets einzelnen Aufträgen auf Euro und Cent zuzuordnen sind, so Carsten Schulte. „Über alle Stunden gerechnet, sind deshalb derzeit 54 % wirklich verkauft. Das ist angesichts unserer Betriebs- und Kundenstruktur ok, aber durchaus noch etwas ausbaufähig. Doch mit den wirklich praxistauglichen Erkenntnissen aus Agrarmonitor können wir noch an diversen Schrauben drehen, um unseren Betriebsablauf zu optimieren“, ist er überzeugt. ■

Jens Noordhof,
Redaktion LOHNUNTERNEHMEN



Wie können Sie Erträge einfahren bei gleichzeitiger Sicherstellung Ihres eigenen Zahlungseingangs?

Durch eine zuverlässige Umsatzfinanzierung und 100% Forderungsausfallschutz.

Langjährige Erfahrung im Factoring landwirtschaftlicher Unternehmen macht uns zu Ihrem zuverlässigen Partner: Sie stellen die Rechnung, wir übernehmen die Forderung. Ihr Vorteil: Sie erhalten Liquidität innerhalb von 24 Stunden und mehr Planungssicherheit durch einen 100%-igen Forderungsausfallschutz.

arvato Financial Solutions – convenience in every transaction
finance.arvato.com

arvato
BERTELSMANN