

GEK

Gebäudereinigung Effizient Kalkulieren

Funktionsübersicht

Excelbasierende Kalkulationen

Durch die Verwendung von Excel ergeben sich kurze Einarbeitungszeiten.

Standardfunktionen wie ‚kopieren‘ und ‚einfügen‘ vereinfachen die Übernahme von anderen Exceldateien, insbesondere aus Ausschreibungsunterlagen.

Jede Kalkulation ist eine eigenständige Exceldatei, die in einer vorhandenen CRM-Software leicht verknüpft werden kann.

Andere dem Angebot zugehörige Unterlagen lassen sich in die Datei hineinkopieren. Damit sind alle zum Angebot gehörenden Dokumente in einer Datei enthalten.

Erfassung firmenspezifischer Stammdaten

Ein speziell entwickelter zweitätiger Workshop dient zum Ermitteln und Erfassen der firmenspezifischen Stammdaten.

Dabei sind die für das Unternehmen notwendigen Deckungsbeiträge und Objektleitervergütungen jeweils nach Auftragsgröße gestaffelt zu erfassen. Ebenso werden alle anderen dem Reinigungsauftrag zuzuordnenden Kosten (Lohnfolgekosten, Zuschläge, Materialkosten etc.) hinterlegt.

Leistungswerte werden nicht als fixer Wert, sondern als Bandbreite erfasst. Zudem werden Hilfstexte eingepflegt, die dem Kalkulator während der Kalkulation angezeigt werden.

Automatische Systemvorschläge

Leistungswerte

Übliche Kalkulationsangaben sind um nur einen Wert zu ergänzen: den ‚Aufwand‘. Fünf Eingabeoptionen (sl = sehr leicht; l = leicht; n = normal; h = hoch; sh = sehr hoch) sind möglich..

Anhand der hinterlegten Hilfetexte erhält der Erfasser Tipps, worauf er bei der Einschätzung des Aufwands bei der jeweiligen Reinigung zu achten hat.

Der Bediener erhält danach einen automatischen Systemvorschlag.

Falls die über den Aufwand ausschöpfbare Bandbreite der Leistungswerte aus Sicht des Erfassers aus irgendeinem Grunde nicht ausreicht, kann er auch einen eigenen Leistungswert eintragen und damit den Leistungsvorschlag des Systems überstimmen.

Wegezeiten und bei den Sonderreinigungen auch Rüstzeiten können gesondert erfasst werden.

Weitere Parameter

Ausführungen pro Jahr, Deckungsbeiträge, Objektleitervergütungen, Material- und Maschinenkosten, tarifliche Zuschläge etc. Überall bietet GEK einen Vorschlag entsprechend der hinterlegten Stammdaten an. Trotzdem kann der Kalkulator den Systemvorschlag überschreiben.

Kennzeichnung beim Überstimmen der Systemvorschläge

Sobald Systemvorschläge vom Kalkulator überstimmt werden, färben sich die betroffenen Felder ein. Damit ist auf einem Blick erkenntlich, wo die vorgegebenen Pfade verlassen wurden. Das gilt unter anderem für Leistungswerte, Deckungsbeiträge und Objektleitervergütungen. Das automatische System ermöglicht die generelle Freigabe von Kalkulationen ohne farbliche Kennzeichnung und die Vorgabe eines Vieraugenprinzips bei farblicher Kennzeichnung.

Ausweis des Deckungsbeitrags II

Jederzeit wird ein Deckungsbeitrag II pro Ausführung/ Monat und Jahr vorgeschlagen bzw. ausgewiesen. Das ermöglicht einen raschen Überblick, welcher Auftrag für das Unternehmen wie interessant ist. Ein Einschätzung, die bei Kalkulationen auf Basis von Stundenverrechnungssätzen, wesentlich schwieriger ist.

Automatische Angebotserstellung

Nach der Kalkulation muss das Angebot nicht mehr geschrieben werden. Es ist fertig. Auch ein Reinigungsvertrag muss nicht mehr manuell erstellt werden. Er steht ebenfalls jederzeit zum Ausdruck bereit.

Alles befindet sich in der gleichen Datei und kann auf Wunsch noch geändert werden. Die Unterlagen können nicht nur ausgedruckt werden, sondern auch automatisiert per E-Mail an den Kunden versandt werden. Ein spezielles Druckmenü vereinfacht den Ausdruck erheblich.

Definierte Angebotstexte

Welche Leistung wie im Angebot beschrieben wird, wird ebenfalls im Workshop festgelegt. Natürlich kann man im Angebot individuell ändern.

Insbesondere für diverse Grundreinigungen werden komplexe Angebotstexte automatisch vorgeschlagen.

Übersichtliche Leistungsbeschreibung

Neben einer klassischen Leistungsbeschreibung in Tabellenform bietet GEK auch eine neue Form. Auf einer Seite sind die Leistungspakete Premium, Business und Basic beschrieben. In Verbindung mit dem Raumbuch eine aussagekräftige Unterlage, die einen raschen Überblick über den vereinbarten Leistungsumfang verschafft. Das eingängige System mit Leistungspaketen kann die Basis sein für ein umfangreiches Vertriebskonzept.

Ergebnisorientierte Betrachtungsweise

Sowohl verrichtungsorientierte wie auch ergebnisorientierte Kalkulationen sind möglich.

Detailreiches Raumbuch

Das Raumbuch zeigt auf Wunsch Ihrem potentiellen Kunden bereits in der Angebotsphase, an welchem Wochentag welcher Raum gereinigt wird. Außerdem ist für jeden Raum ausgewiesen, welche Reinigungskosten er verursacht.

Winter- und Sommerreinigung

Witterungsbeeinflusste Räume lassen sich kennzeichnen. Dadurch werden für das Winterhalb- und Sommerhalbjahr unterschiedliche Konditionen im Angebot ausgewiesen und auch die jeweilige Stundenvorgabe berechnet.

Statistiken

Umfangreiche Angebote können Sie mit vorgefertigten Statistiken aufwerten. Ihr Kunde erhält dadurch zusätzliche Aufschlüsselungen Ihrer Angebotskondition nach Kostenträger, Raumgruppe etc.

Für die Glasreinigung stehen Übersichten zur Verfügung, die den Gebäudereinigern vor Ort helfen, den vereinbarten Leistungsumfang nachzuvollziehen..

Moppbedarf

Der wöchentliche Bedarf an Feuchtwischbezügen wird automatisch berechnet. Das hilft bei der Auswahl der Waschmaschinen, der Ersteinrichtung oder bei der Festlegung des Lieferservices.

Objektleiterübersichten

Eine spezielle Übersicht für Objektleiter steht zur Verfügung und enthält alle für den ihn relevanten Daten.

Revierpläne

Auf Wunsch lassen sich komfortabel Reviere einpflegen. Für die Reinigungskräfte stehen dadurch übersichtliche Pläne bereit. Für jeden Wochentag ist darin ersichtlich, welche Räume gereinigt werden müssen und die daraus resultierende Reinigungszeit ist ausgewiesen.

Laufzettel

Bei Auftragserteilung steht ein Laufzettel zur Verfügung, der die organisatorischen Abläufe im Unternehmen vereinfacht.

Manuelle Leistungswertermittlung

Ungeübte Kalkulatoren können bei außergewöhnlichen Räumlichkeiten einen Leistungswert manuell ermitteln. Dazu müssen Sie die vorhandenen Einrichtungsgegenstände zählen und erfassen.

Wiedervorlagen

Automatische Wiedervorlagen lassen sich als Aufgabe in Outlook übertragen und Verhandlungsergebnisse eintragen.

Bundesländer

Jedes Bundesland hat unterschiedlich viele produktive Arbeitstage und auch andere Tariflöhne können gelten. GEK berücksichtigt das, kann sogar in einer Kalkulation Objekte in unterschiedlichen Bundesländern kalkulieren.

Daten schützen

Die Dateien sind mit einem Schutzsystem ausgerüstet. Sie lassen sich nur öffnen, wenn der Computer dafür freigeschaltet wurde.

Offline arbeiten

Mit einem Notebook oder Tablet-PC können Sie auch zu Hause oder beim Kunden arbeiten.

Zusammenfassung

Steuerung optimieren

Entscheiden Sie für Ihr Unternehmen, welche Leistungswerte machbar sind und welche Deckungsbeiträge Sie benötigen. Die zu berücksichtigten Grundlagen sind zu vielfältig, als dass Sie die Entscheidungen darüber dem Bauchgefühl des Kalkulators überlassen können.

Ist ein Angebotspreis zu hoch kommt der Wettbewerb zum Zug. Auch ein zu geringer Angebotspreis ist nachteilig. Die Reklamationsquote steigt durch zu geringe Reinigungszeiten und der Reinigungsauftrag ist in der Regel nicht von Dauer.

Mit GEK treffen Sie den bestmöglichen Kompromiss besser und schneller als mit jedem anderen Kalkulationssystem.

Effizienz erhöhen

Mit dem GEK-Kalkulationstool reduzieren Sie den Zeitaufwand zur Erstellung einer Kalkulation einschl. Angebot deutlich. Das gilt sowohl für "alte Hasen" der Branche und insbesondere für Neueinsteiger.

Die Einarbeitungszeit von branchenfremden Kalkulatoren und Verkäufern reduziert sich von vielen Monaten auf wenige Wochen.

Kompetenz zeigen

Ein Angebot sollte genauso einfach wie aussagekräftig sein. Das durchdachte System von GEK erfüllt diesen Anspruch in idealer Weise.

GEA

Gebäudereinigung Effizient Auswerten

Funktionsübersicht

SQL - Datenbank

Eine professionelle Datenbank ermöglicht die professionelle Verwaltung und Auswertung Ihrer Daten.

Automatische Übernahme

Aus allen Kalkulationen werden automatisiert die wesentlichen Daten übernommen.

Effizientes Vertriebscontrolling

Überblicken Sie jederzeit genau, welches Angebot wie kalkuliert Ihr Haus verlassen hat. Erstellen Sie beliebige Listen:

- welcher Vertriebsmitarbeiter hat wie viele Angebote geschrieben,
- wie hoch war die Abschlussquote bei welchen Deckungsbeiträgen,
- Wiedervorlagelisten,
- Provisionslisten.

Saldieren Sie die Zahlen oder gehen Sie direkt ins Angebot hinein. Sehen Sie auf einem Blick den jeweiligen Verhandlungsstand und die nächste Wiedervorlage. Im Bedarfsfall hinterlegen Sie Ihre eigene Wiedervorlage. Die Möglichkeiten sind unbegrenzt.

Historie

Mit der Zeit erhalten Sie für jeden Ihrer Kunden eine Historie. Jede Auftragsänderung wird nachvollziehbar.

Zusammenfassung

Behalten Sie mit GEA den Überblick über Ihren Vertrieb. Mit diesem wertvollen Instrument können Sie Fehlentwicklungen erkennen und darauf reagieren.