

Gleich geht's los...

Ich muss noch kurz das Projekt hier planen und kalkulieren 😊

Projektplanung & Kalkulation

Einblicke & Ausblicke

Mögliche Herangehensweisen

Kuck mal wer da spricht....

- Holger Neuner, 42 Jahre alt.
- Seit gut 10 Jahren selbstständig im Bereich Webdesign & Entwicklung am „basteln“
- Seit 2005 geschäftsführender Gesellschafter der talindo GmbH (bis 2011 officeXmedia GmbH)
- Seit Anfang 2010 auf dem Contao-Trip 😊

Was erwartet uns in den nächsten 60 Min?

- Klärung der Frage: Was ist überhaupt ein „komplexes“ Projekt?
- Einblicke in eigene Erfahrungen aus der Projektarbeit mit Kunden
- Und was haben wir daraus gelernt? Vorstellung einer möglichen Herangehensweise an ein neues Projekt.

Was erwartet uns in den nächsten 60 Min?

- Beispiel einer Kalkulation als Grundlage für eine Angebotserstellung
- Möglichkeiten der Projektsteuerung
- Zeit für Fragen & Anregungen

Neuer Auftrag – neues Glück! Was kann ein Projekt komplex machen?

- Technische Faktoren:
 - Mehr als „nur“ die Darstellung von Text & Bild in der Webseite
 - Mehr Funktionalität die über die „Bordmittel“ der Contao-Core-Installation hinausgeht (Onlineshop, Schnittstellen o.ä.)
 - Bestimmte Abläufe und Workflows aus dem Kundenalltag müssen webbasiert abgebildet werden

Neuer Auftrag – neues Glück! Was kann ein Projekt komplex machen?

- „Menschliche“ Faktoren:
 - Wenig technikaffiner Kunde mit vielen Vorstellungen und Wünschen
 - Sehr technikaffiner Kunde mit noch viel mehr Vorstellungen und Wünschen
 - Unterschiedliche Sicht der Fakten und Prioritäten im Team des Kunden (Stakeholder-Analyse)

Wat is? Stakeholder?

Wikipedia erklärt:

Der Ausdruck Stakeholder stammt aus dem Englischen. „Stake“ kann mit Einsatz, Anteil oder Anspruch übersetzt werden, „holder“ mit Eigentümer oder Besitzer. Der Stakeholder ist daher jemand, dessen Einsatz auf dem Spiel steht und der daher ein Interesse an Wohl und Wehe dieses Einsatzes hat. Im übertragenen Sinne wird „Stakeholder“ heutzutage aber nicht nur für Personen verwendet, die tatsächlich einen Einsatz geleistet haben, sondern für jeden, der ein Interesse am Verlauf oder Ergebnis eines Prozesses oder Projektes hat; auch zunächst scheinbar Unbeteiligte wie Kunden oder Mitarbeiter.

(Quelle: <http://de.wikipedia.org/wiki/Stakeholder>)



Neuer Auftrag – neues Glück! Was kann ein Projekt komplex machen?

Fazit: Es ist nicht unbedingt die Projektsumme oder der zu erwartende Aufwand das entscheidende Kriterium. Oft reicht bereits einer der Faktoren oder ein ähnlicher Umstand, um aus einem scheinbar einfachen ein komplexes und/oder kompliziertes Projekt zu machen.

Und da waren Sie wieder, unsere Probleme!

Wenn's mal wieder länger dauert...

Anhand eines kleinen Beispiels soll aufgezeigt werden, wie ein Projekt schnell zum Stressfaktor für alle Beteiligten werden kann.

Nennen wir das Projekt mal „Projekt Folie“. Ziel des Kunden war es einen Onlineshop für individuell bedruckte Laptop-Folien zu betreiben.



Wenn's mal wieder länger dauert...

Die Anforderungen:

- Onlineshop mit Bildergalerie zur Auswahl von Bildmotiven
- Upload von eigenen Bildern
- Möglichkeit des Zuschnittes der Bilder auf das gewünschte (Laptop)-Format

Wenn's mal wieder länger dauert...

Die Anforderungen:

- Einfacher Bestellabschluss
- Bezahlung via Paypal und Kreditkarte
- Schickes und „trendiges“ Design für eine eher junge Zielgruppe

Wenn's mal wieder länger dauert...

Die Rahmenbedingungen:

- Der direkte Auftraggeber kam aus einem völlig anderen Bereich (Projektplanung 😊 allerdings für Bauträger), daher wenig technik- bzw. internetaffin aber dafür mit sehr vielen Vorstellungen.
- Unser Ansprechpartner seitens des Kunden war ein Student mit wenig Projekterfahrung, dafür jeder Menge Internetaffinität und noch mehr Vorstellungen.

Wenn's mal wieder länger dauert...

Wo lagen die Fehler?

- Es wurden „nur“ die Anforderungen aufgenommen, es wurde nicht hinterfragt und „verstanden“.
- Es wurden mit dem Kunden keine Einzelheiten über definierte Funktionen besprochen, sondern nur von uns in die Aussagen des Kunden „hineininterpretiert“.

Wenn's mal wieder länger dauert...

Wo lagen die Fehler?

- Es wurde nie über Machbarkeit bzw. Benutzerfreundlichkeit des Shops gesprochen („Dinge, die die Welt braucht - oder auch nicht“)
- Es wurden keine möglichen technischen Probleme (z.B. das hochgeladene Bilder in Druckauflösung vorliegen müssen) erörtert.
- Es wurde kein detaillierter Auftrag definiert über Dinge, die umzusetzen sind.

Wenn's mal wieder länger dauert...

Wie verlief das Projekt?

- Um es vorweg zu nehmen: Das Projekt hat nie das Licht der Welt erblickt!
- Alle nicht geklärten und nicht hinterfragten Dinge flogen allen Beteiligten um die Ohren.

Wenn's mal wieder länger dauert...

Wie verlief das Projekt?

- Das Stresspotenzial auf beiden Seiten stieg enorm (Erwartungshaltung <-> Budget)
- Als es schon zu spät war, stellte sich heraus dass der Kunde Anforderungen hatte die – wenn wir sie hinterfragt hätten – so nicht hätten umsetzen können (Vergleich zu amazon.de)

Aus Erfahrung gut Oder aber: Wer dazu lernt, kann es nur besser machen.

- Aus jedem Projekt kann man idealerweise etwas lernen.
- Dazu muss man sich aber erst einmal der Wichtigkeit einer professionellen Projektsteuerung bewusst sein.
- Diese Einsicht kommt meist erst nachdem es mindestens einmal „weh“ getan hat.

Aus Erfahrung gut Oder aber: Wer dazu lernt, kann es nur besser machen.

Was wir gelernt haben:

- Zuhören und Verstehen – Nimm dir Zeit um dem Kunden zuzuhören und versuche ihn dabei zu verstehen.
- Versuche die selbe „Sprache“ wie der Kunde zu sprechen
- Gehe auf seine Wünsche ein um sie ggf. frühzeitig als „teuer“ oder aber auch als „nicht machbar“ zu erkennen.

Zuhören macht Arbeit

- Wer im Gespräch mit einem Kunden aufmerksam zuhört und die Dinge ernst nimmt, macht sich dadurch selber „Mehrarbeit“
- Alle Informationen auszuwerten, einzuordnen, zu bewerten und anschließend zu bepreisen ist Arbeit.

Zuhören macht bezahlt auch Arbeit – aber mehr Spaß!

Warum also nicht dem Kunden einen bezahlten Workshop als Startpunkt für das Projekt anbieten.

- Das Projekt gewinnt dadurch für beide Seiten an Priorität.
- Der Kunde schildert all seine Wünsche und Vorstellungen
- Wir können im Gespräch bereits einordnen, was Sinn macht und geben dem Kunden wertvolle Einschätzungen aus unseren Erfahrung in anderen Projekten

Zuhören macht bezahlt auch Arbeit – aber mehr Spaß!

- Der Kunde profitiert von unserer Sicht auf die Dinge – und das ohne die „Betriebsbrille“ sondern klar und unvoreingenommen
- Wir erhalten direkte Antworten aus erster Hand auf unsere Fragen, dadurch gewinnt das nachfolgende Angebot enorm an Qualität.

Zuhören macht bezahlt auch Arbeit – aber mehr Spaß!

- Wir sind der Meinung, dass der Kunde von dieser Art von Konzeption profitiert.
- Seine Vorstellungen im Projekt werden oft noch im Gespräch mit unserer Erfahrung abgeglichen, ergänzt oder verworfen.
- Bei Workshops gibt es meist lecker Kaffee und Häppchen 😊

Angebot über einen Workshop

1	1	Stk.	talindo Analyse-Workshop - der Startpunkt Ihres Projektes	1.875,00 €	1.875,00 €
<p>Durchführung eines Analyse-Workshops zur Festlegung des Projektumfangs und Klärung offener Fragen:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Dauer 8 Stunden - Moderation und Dokumentation durch 2 Mediatoren der talindo GmbH - Durchführung in einem geeigneten Seminarraum (Kosten fallen ggfs. extra an) - Teilnehmerkreis bis zu 15 Personen (größere Teilnehmerzahl nach Absprache möglich) - Festlegung einzelner Themengebiete inkl. Zeitplan und Priorität - Erstellung einer Mind-Map - Verwendung von geeigneten Medien (Beamer, Flipchart, Pinnwand etc.) <p>Dokumentation der im Workshop erarbeiteten Ergebnisse:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Detaillierte Projektbeschreibung - Lasten- / Pflichtenheft - Prioritätenliste - Abhängigkeiten - Zeitplan bzw. Zeitschiene bis Projektabschluß - Bereitstellung als PDF oder Druckversion <p>Die Festlegung des Teilnehmerkreises nehmen wir im Vorfeld mit Ihnen gemeinsam vor. Die Durchführung des Workshops verpflichtet Sie in keinster Weise zur Beauftragung der Umsetzung durch die talindo GmbH. Im Gegenteil möchten wir Ihnen mit der zur Verfügung gestellten Unterlage strukturierte Basisinformationen für die weitere Planung, gerne auch durch Drittanbieter, zur Verfügung stellen. Natürlich geben wir nach Durchführung des Workshops, soweit die Umsetzung durch uns möglich ist, ein Angebot ab.</p>					

Zuhören macht bezahlt auch Arbeit – aber mehr Spaß!

Was wird im Workshop alles erfragt und besprochen?

- Wer ist Projektbeteiligter (Name, Funktion, Kontaktdaten)
- Ziele & Zielgruppe des Projektes
- Teilschritte des Projektes und deren Abhängigkeiten
- Priorisierung der Anforderungen („Must have“ und „Nice to have“)

Auszug aus der Zusammenfassung

INHALT

Detailfestlegung zur Einführung des Webshops.....	1
1 Einleitung.....	4
1.1 Kurze Projektbeschreibung.....	4
1.2 Zweck und Ziel des Dokumentes.....	4
2 Beschreibung der Anforderungen.....	5
2.1 Grundlegende Überlegungen und Information	5
2.1.1 Erhöhung des Umsatzes.....	5
2.1.2 Eigene Gesellschaft für den Shopbetrieb.....	5
2.1.3 Mehr Umsatz erzielt bessere Einkaufspreise	5
2.1.4 Beispiel eines Mitwettbewerbers	5
2.1.5 Anforderung an den Dienstleister	5
2.2 Zielgruppendefinition.....	6
2.3 Erfolg durch Zielgruppenansprache	6
2.3.1 Zielgruppendefinition.....	6
2.3.2 Technische Aspekte.....	6
2.4 Warengruppenshop.....	7
2.4.1 Es sollen folgende Warengruppen umgesetzt werden	7
2.4.2 Technische Aspekte.....	7
2.5 Design der Shoplösung	8
2.5.1 Grundlegende Überlegungen.....	8
2.5.2 Transport von Emotionen	8
2.5.3 Technische Gesichtspunkte im Design	8
2.6 Technische Grundlagen.....	10
2.6.1 ERP-System	10
2.6.2 Verschlusswortung	10
2.6.3 Speicherbarer Warenkorb.....	10
2.6.4 Auswertungen.....	10
2.6.5 Gruppierungsebenen in den Themenshops	10
2.6.6 Mischung von Ziel- und Warengruppen	10
2.6.7 Einheiten im Warenkorb.....	10
2.6.8 Stückpreise für Standardmengen	10
2.6.9 Einheiten und Standardmengen pro Themenshop.....	10



Auszug aus der Zusammenfassung

2.6 Technische Grundlagen

2.6.1 ERP-System

Die zu erstellende Shoplösung setzt auf die von der im Hause ~~XXXXXX~~ bereits eingesetzten ERP-Software zur Verfügung gestellten Webservices auf. Die technischen Details werden im Vorfeld mit der Firma ~~XXXXXX~~ GmbH und der talindo GmbH abgestimmt. Aus den Ergebnissen wird die technische Herangehensweise abgeleitet und entsprechend angeboten.

2.6.2 Verschlagwortung

Zur Erzielung guter Suchergebnisse sollen pro Produkt viele Schlagwörter verwendet werden. Diese kommen wie auch alle anderen Informationen ausschließlich aus dem ERP-System.

2.6.3 Speicherbarer Warenkorb

Für den angemeldeten Kunden soll ein shopübergreifender Warenkorb verfügbar sein. Wird z. B. ein Produkt in den Warenkorb gelegt, welches sich nicht in dem Shop befindet, in dem sich der Kunde gerade aufhält, soll es einen einheitlichen Warenkorb geben.

2.6.4 Auswertungen

Es soll diverse Möglichkeiten der Auswertungen geben. Welche im Detail verwendet werden sollen, wird nach der Angebotsphase festgelegt.

2.6.5 Gruppierungsebenen in den Themenshops

Es soll die Möglichkeit der Nutzung von Gruppierungsebenen eingebaut werden. Die Gruppierungswerte kommen aus dem ERP-System.

2.6.6 Mischung von Ziel- und Warengruppen

Ziel- und Warengruppen sollen mischbar sein.

2.6.7 Einheiten im Warenkorb

Die im Warenkorb verwendeten Einheiten sollen nach Möglichkeit denen durch den Kunden im Sprachgebrauch verwendeten entsprechen. Beispiele hierfür sind „halbe Palette“ oder „10 Kartons“. Diese Informationen werden über den Webservice des ERP bereitgestellt.

2.6.8 Stückpreise für Standardmengen

Es sollen die Stückpreise für Standardmengen angegeben werden. Beispiel hierfür ist bei Papier pro 1000 Blatt.

Zuhören macht bezahlt auch Arbeit – aber mehr Spaß!

Fazit:

- Nach einem erfolgreichen Workshop herrscht sowohl für den Kunden als auch für uns Klarheit in vielen Detailfragen
- Der Kunde erhält eine fachlich fundierte Auflistung aller wesentlichen Projektschritte
- Der Kunde kann mit der Zusammenfassung auch alternative Angebote einholen

Zuhören macht bezahlt auch Arbeit – aber mehr Spaß!

Fazit:

- Man nimmt sich als Dienstleister nach einem bezahlten Workshop gerne die Zeit um ein detailliertes Angebot zu erstellen
- Mit den dann vorliegenden Informationen ist man für den eventuell kommenden Auftrag bestens gerüstet
- Bisher hat jeder Kunde der einen Workshop beauftragt hat, auch das Projekt beauftragt 😊

Wie kalkuliere ich mein Angebot richtig

- Das Angebot für unseren Kunden sollte marktgerecht und kundengerecht sein
- Es soll/muss aber auch aus unternehmerischer Sicht für uns rentabel sein
- Also sollte man sein Angebot immer sowohl aus Sicht durch die „Kundenbrille“ als auch durch die eigene „Unternehmerbrille“ bewerten.

Wie kalkuliere ich mein Angebot richtig

- Die Kunst dabei ist es, alle wesentlichen Kostenfaktoren zu erfassen, zu bewerten und dem entstehenden Aufwand aber auch dem Nutzen für den Kunden entgegen zu stellen.
- Wir versuchen unsere internen Kosten so realistisch wie möglich mit einzubeziehen (Vollkostenrechnung)
- Unser Hilfsmittel dabei: Die klassische Excel-Tabelle

Kalkulation mit Hilfe einer Excel-Tabelle

- Um das Projekt in seinen Teilschritten zu bewerten, ordnen wir die Positionen je nach Teilbereich zu
- Es werden sowohl interne als auch externe Kosten (z.B. für externe Dienstleister) beziffert.
- Dabei wird jeweils die Vorkalkulation (also interne Kosten) gegen die Angebotskalkulation (was der Kunde erhält) gegenübergestellt

Kalkulation mit Hilfe einer Excel-Tabelle

Vorgabewerte für Kalkulationen

Kalkulatorischer Std.-Satz (Selbstkosten)	40,00 €
Risikofaktor	1,20
Dienstleistungsarten	Std. Paket(e) Stck.
Lizenzarten	Lizenz

Stammdaten

- Kalkulatorischer Stundensatz
 - Hier lohnt es sich durchaus, sich Gedanken zum Thema Vollkostenrechnung zu machen. Welche Kosten verursachen die am Projekt beteiligten Mitarbeiter tatsächlich. Und für welchen Stundenlohn muss ich die Mitarbeiter einsetzen um effektiv und gewinnbringend zu arbeiten.

Kalkulation mit Hilfe einer Excel-Tabelle

Vorgabewerte für Kalkulationen

Kalkulatorischer Std.-Satz (Selbstkosten)	40,00 €
Risikofaktor	1,20
Dienstleistungsarten	Std. Paket(e) Stck.
Lizenzarten	Lizenz

Stammdaten

- Risikofaktor
 - Mit diesem Aufschlag können wir jeden einzelnen Posten nach dem minimalen und maximal zu erwartenden Aufwand noch mit einem Puffer ausstatten.

Kalkulation mit Hilfe einer Excel-Tabelle

Eine Position kalkulieren:

- Beginnen wir mit den Kosten die für uns intern anfallen. Darunter fallen auch die Kosten die wir unsererseits für externe Dienstleister anfallen können.

Kosten (Inhouse)			Kosten (extern)		
Aufwand	Std.Satz	Gesamt	Aufwand	Std.Satz	Fixum
16,00		640,00 €	5,00		
16,00	24,00	640,00 €	5,00	25,00 €	- €
0,00	0,00	- €	0,00	- €	- €

Kalkulation mit Hilfe einer Excel-Tabelle

Eine Position kalkulieren:

- Im Bereich Angebotskalkulation setzen wir für jede Position den Stundensatz an, den wir dem Kunden gegenüber verrechnen.
- Nun können wir im Bereich Vorkalkulation das Verhältnis zwischen unseren internen Kosten und dem „Überschuss“ aus der Budgetkalkulation für den Kunden sehen.

1. Angebotskalkulation				2. Vorkalkulation (gesamt)	
Aufwand		Std.Satz	Gesamt	Kosten	+/-
16,00			1.120,00 €	765,00 €	355,00 €
16,00	Std.	70,00 €	1.120,00 €	765,00 €	355,00 €
0,00	Std.	70,00 €	- €	- €	- €

Kalkulation mit Hilfe einer Excel-Tabelle

Die Rentabilität immer im Blick

- Bildet sich eine Differenz aus internen/externen Kosten und denen die der Kunde angeboten bekommt, so erscheint diese Position in Rot.

		2. Vorkalkulation (gesamt)	
Std.Satz	Gesamt	Kosten	+/-
70,00 €	2.520,00 €	1.800,00 €	720,00 €
70,00 €	1.400,00 €	500,00 €	900,00 €
70,00 €	350,00 €	250,00 €	100,00 €
70,00 €	140,00 €	400,00 €	- 260,00 €

Kalkulation mit Hilfe einer Excel-Tabelle

Gesamtkosten im Vergleich zu den Erträgen

- Sobald alle wesentlichen Projektbestandteile bepreist sind, sehen wir jederzeit das Verhältnis zwischen den eigenen Kosten und dem was wir dem Kunden berechnen wollen.

1. Angebotskalkulation			2. Vorkalkulation (gesamt)	
Aufwand	Std.Satz	Gesamt	Kosten	+/-
254,00				
270,00				
		<u>18.900,00 €</u>	<u>11.155,00 €</u>	<u>7.745,00 €</u>

Kalkulation mit Hilfe einer Excel-Tabelle

Hilfestellung bei der Angebotsbearbeitung

- Durch die vielfältigen Positionen und die Unterscheidung zwischen internen und externen Kosten eignet sich die Excel-Tabelle durchaus auch als eine Art Checkliste um bei der Angebotsbearbeitung nichts wesentliches zu vergessen.

Folgende Bereiche werden abgefragt:

Projektorganisation & Projektsteuerung

Konzeption

Grafik & Design

Webentwicklung (HTML-Rasterseiten)

Konfiguration und Einrichtung des Systems

Aufbau der Systemlösung

Aufbau projektspezifischer

Zusatzmodule + Zusatzfunktionalitäten

Optionale Teilbereiche

Mögliche Lizenzkosten

Kalkulation mit Hilfe einer Excel-Tabelle

Übersicht der Projektkosten

- Die Excel-Tabelle bietet jederzeit einen Überblick auf die Kosten über die Detailbereiche oder über das gesamte Projekt
- In der Zusammenfassung wird der Gesamtpreis für den Kunden und die damit verbundenen eigenen Erträge kumuliert dargestellt. In dieser Ansicht kann dann auf das gesamte Projekt noch ein Rabatt vergeben werden. Dies geschieht immer auch in Abhängigkeit der verbleibenden eigenen Erträge.

Angebotskalkulation lt. Vorkalkulation	Gesamt	Ergebnis
Projektdienstleistungen (gesamt)	18.900,00 €	7.745,00 €
- Rabatt auf Projektsumme (%)	1.890,00 €	
- Rabatt auf Projektsumme (fix)	- €	
Projektdienstleistungen (nach Rabatt)	<u>17.010,00 €</u>	<u>5.855,00 €</u>
Lizenzkosten (gesamt)	- €	- €
Angebotspreis	<u>17.010,00 €</u>	<u>5.855,00 €</u>

Optionale Teilprojekte sind in der Gesamtbudgetierung nicht eingerechnet!

Wird im Projektverlauf ein **Mehraufwand größer 10%** der geschätzten Projektaufwendungen bzw. zusätzliche, im Angebot nicht enthaltene Leistungen erforderlich, muss dieser abgestimmt und im Voraus vom Auftraggeber genehmigt werden. Zusätzliche Manntage werden mit dem jeweiligen Tagessatz zzgl. der genannten Nebenkosten-pauschale in Rechnung gestellt.

Kalkulation mit Hilfe einer Excel-Tabelle

Weitere Möglichkeiten

- Die Excel-Tabelle bietet des Weiteren die Möglichkeit im Rahmen des Controllings die Angebotskalkulation mit der tatsächlich abgeschlossenen und beauftragten Angebotskonstellation zu vergleichen.
- Im Projektverlauf können dann die tatsächlich verbrauchten Zeit- & Geldressourcen eingetragen werden um die Abweichung vom Angebot und (Ist)-Auftrag zu bewerten.
- Jede Angebotsposition kann bezogen auf den minimalen und den maximalen Aufwand bewertet werden. Hier greift dann auch der Risikoaufschlag der in den Stammdaten hinterlegt worden ist. So kann man für das Projekt die geplante und tatsächliche Rentabilität bewerten.

Kalkulation mit Hilfe einer Excel-Tabelle

Fazit:

- Mit Hilfe der Excel-Tabelle lassen sich die monetären Zusammenhänge in einem Projekt bestens darstellen
- Die „Checklisten-Funktion“ hilft dabei, keine wesentlichen Aufwendungen in der Angebotsphase zu vergessen
- Das Arbeiten mit der Datei bedeutet sicherlich „Mehraufwand“ sollte sich aber unterm Strich auszahlen in Form von weniger Stress und vielleicht mehr Geld auf dem Konto 😊.

UFF.... Habe gleich fertig...

Ich hoffe ich konnte den einen oder anderen interessanten und verwertbaren Einblick in das Thema „Projektplanung & Kalkulation“ aufzeigen. Gleich bleibt hoffentlich noch Zeit für Fragen von Euch....

Dankeschööööööön!

Vielen Dank für Eure Aufmerksamkeit und weiterhin noch viel Spaß hier beim Contao-Familientreffen 😊