

# Effiziente Kalkulation und Angebotserstellung bei der Gehri AG

Studiengang: Dipl. Techniker/in HF Holztechnik  
Vertiefung: Schreinerei/Innenausbau  
Betreuer\*in: Philipp Hefti  
Experte: Simon Meier (SABAG)  
Industriepartner: Gehri AG, Aarberg

Die Diplomarbeit analysiert und optimiert den Angebotsprozess der Gehri AG, einem Unternehmen für individuellen Innenausbau. Mithilfe von erarbeiteten Prozesskennzahlen und standardisierten Verkaufstexten wurden Ansätze zur Verbesserung entwickelt.

## Ausgangslage

Die Gehri AG ist ein Unternehmen, das im Bereich des komplexen, individuellen Innenausbaus tätig ist. Mit den steigenden Anforderungen und dem zunehmenden Preisdruck im Verkauf wuchs der Wunsch nach einer effizienteren Abwicklung des Angebotsprozesses. Trotz wiederkehrender Elemente in den Projekten fehlen standardisierte Kalkulationskennzahlen und Angebotstexte.

## Ziel

Das Hauptziel der Arbeit ist es, die Effizienz der Verkaufsprozesse zu steigern. Dies soll durch die Einführung von Kennzahlen für verschiedene Prozessschritte und einer einheitlichen Struktur für Angebotstexte erreicht werden.

## Vorgehensweise

Nach einer umfassenden Aufnahme der Ist-Situation wurde der aktuelle Verkaufsprozess analysiert. In der angestrebten Soll-Situation wurden drei Instrumente festgelegt, um den Angebotsprozess effizienter zu gestalten. Diese drei Werkzeuge wurden erarbeitet, und es wurden Systeme aufgezeigt, wie diese Werkzeuge im Arbeitsalltag angewendet werden können. Die Systeme wurden mithilfe einer Kostenvergleichsrechnung miteinander verglichen, damit eine Empfehlung abgegeben werden konnte.

## Ergebnisse

Die definierten Werkzeuge sind Prozesskennzahlen für die Detailkalkulation, Kennzahlen für Kostenvoranschlagsbudgets und standardisierte Verkaufstexte für Angebote.

Durch Zeitaufnahmen in der Produktion und die Analyse von Nachkalkulationen wurden Prozesskennzahlen ermittelt. Anschliessend erfolgte eine Plausibilisierung dieser Kennzahlen anhand von Nachkalkulationen sowie der Erfahrungswerte aus dem Verkauf. Um möglichst schnell ein Kostenvoranschlagsbudget zu erstellen, wurden mithilfe von Rechnungen von Lieferanten, eigenen Kalkulationen und Erfahrungswerten Kennzahlen erarbeitet.

Um einen einheitlichen Auftritt sowie eine Effizienzsteigerung in der Angebotserstellung zu erreichen, wurde der Aufbau einer Angebotsposition festgelegt. Anschliessend wurden Verkaufstexte für verschiedene Erzeugnisse der Gehri AG erarbeitet.

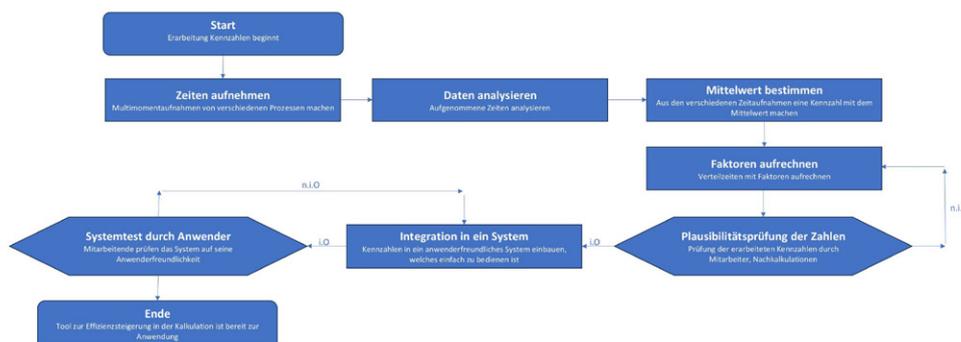
## Ausblick

Der Gehri AG wurden in dieser Arbeit mehrere Möglichkeiten aufgezeigt, wie der Verkaufsprozess in Zukunft ablaufen könnte.

Die Umsetzung der vorgeschlagenen Massnahmen verspricht eine deutliche Entlastung der Verkaufsteilung und eine Steigerung der Wettbewerbsfähigkeit der Gehri AG.



Janik Messer



Ablaufdiagramm für die Erarbeitung der Kennzahlen (Quelle: eigene Darstellung)