

Was ist ein IT-Systemhaus



Schneider+Wulf

Start **Kompetenzbereiche** Über uns Team Karriere Blog f Q

SYSTEMHAUS DES JAHRES 2019
SYSTEMHAUS MIT DER BESTEN WEITEREMPFEHLUNGSRATE
ChannelPartner **COMPUTERWOCHE** VOICE OF DIGITAL

Schneider & Wulf
EDV-Beratung
GmbH & Co. KG

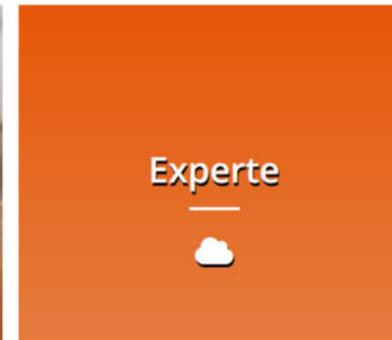
IT leicht gemacht
0800 4883 338

Three men in suits standing together.

Phone, Mail, Calendar, Truck, Close icons in a vertical bar.

Cloud + Infrastruktur

> Beratung zu Cloud + Infrastruktur



Azubi Boot Camp - das Original



Leistungen eines IT-Systemhauses



- IT-Dienstleistungen
- Managed Services
- Handel mit Hard- & Software
- 360°-IT
- Cloudservices



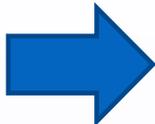
Wertschöpfungskette Systemhausgeschäft



Hersteller (VEEAM)



Distributor (Techdata)



Systemhaus (S&W)



Kunde (FPS Catering)



Wertschöpfungskette Systemhausgeschäft



Hersteller (VEEAM)

- Entwicklung/Herstellung von Produkten
- Marketing für Produkte
- Verkauf von Produkten (i.d.R über Distributor)
- Garantieleistung (häufig über Drittfirmen)
- Ertrag durch Verkauf von Produkten



Wertschöpfungskette Systemhausgeschäft



Distributor (Techdata)

- Lagerhaltung & Logistik
- Finanzdienstleistung
- Lieferant von Artikel vieler Hersteller für Systemhäuser
- Ertrag durch Handelsmarge an Produkten
- Marketing für Hersteller (WKZ)
- Finanzierung (Kreditrahmen)
- Evtl. Garantieabwicklung



Wertschöpfungskette Systemhausgeschäft

- ERP
- CRM
- DMS
- BI
- IT-Security
- Infrastruktur/RZ



Schneider & Wulf



Wertschöpfungskette Systemhausgeschäft



Kunde (FPS Catering)

- Betreibt sein Kerngeschäft
- Kauf von Produkten, Lösungen, Dienstleistungen zur Unterstützung
- Effizienzsteigerung
- Sicherer und dauerhafter Betrieb



Kundenklassen



- Privatpersonen (Consumer, Endkunde, Verbraucher)
- Kleinstunternehmen (-10 Mitarbeiter) VSB
- Kleinunternehmen (10-50 Mitarbeiter) SB
- Mittlere Unternehmen (50-250 Mitarbeiter)
- KMU (Klein- und Mittelständische Unternehmen)
- Großunternehmen (>250 Mitarbeiter)
- Kommunen, Behörden
- Konzerne



Grundlagen BWL



Zahlen eines IT-Systemhauses

- 40 Mitarbeiter (30 Vollzeit)
- 3 Gesellschafter, 2 Geschäftsführer
- 27 Technik, 3 Vertrieb, 8 Innendienst, 2 Marketing
- 4 Mio. € Umsatz
- 2,2 Mio. € Kosten (185 T€ p.M.)
- 1,6 Mio. € Personalkosten, 140 T€ Büro (10 T€ Strom),
70 T€ KFZ, 24T€ Telefon/Internet
- 400 T€ offene Posten
- 440 T€ Stammkapital



Zahlen eines IT-Systemhauses

Schneider & Wulf EDV-Beratung GmbH & Co. KG

SKR 03

Bezeichnung	Jul2015
Umsatzerlöse	333.138,21
Best. Verdg. FE/UE	0,00
Akt. Eigenleistungen	0,00
Gesamtleistung	333.138,21
Mat./Wareneinkauf	94.184,41
Rohertrag	238.953,80
So. betr. Erlöse	4.125,75
Betriebl. Rohertrag	243.079,55
Kostenarten:	
Personalkosten	136.972,16
Raumkosten	28.015,10
Betriebl. Steuern	0,00
Versich./Beiträge	1.097,89
Besondere Kosten	0,00
Kfz-Kosten (o. St.)	6.622,54
Werbe-/Reisekosten	10.413,78
Kosten Warenabgabe	499,23
Abschreibungen	20.016,48
Reparatur/Instandh.	2.331,97
Sonstige Kosten	13.350,39
Gesamtkosten	219.319,54
Betriebsergebnis	23.760,01

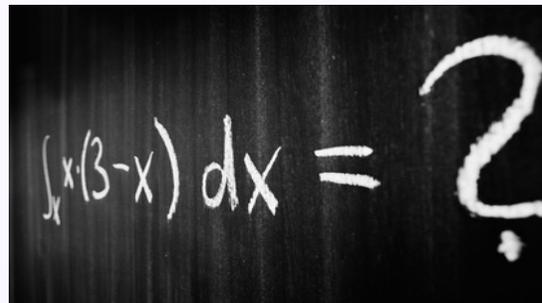


Zahlen eines IT-Systemhauses

- Unternehmen, das Gewinn erzielen soll



- Definition Gewinn ?

A chalkboard with the mathematical expression $\int x(3-x) dx = ?$ written in white chalk. The question mark is large and prominent.



Zahlen eines IT-Systemhauses

- Gewinn = Umsatz – Einkauf – Kosten
 - Einkauf = Warenwert im Einkauf
 - Kosten = Summe aller Kosten
- Gewinn ist, was nach Abzug **aller** Kosten am Ende übrig bleibt !



Zahlen eines IT-Systemhauses

Umsatz

- Hersteller „denken“ in Umsatz
- Diese „Kennzahl“ ist für ein Systemhaus von eher untergeordneter Bedeutung

Deckungsbeitrag (DB oder auch Rohertrag)

- Umsatz abzgl. Einkaufspreis
- Der EK einer Dienstleistung ist schwierig zu kalkulieren



Zahlen eines IT-Systemhauses

Problem beim Verkauf von Zeit gegen Geld

- Zeit ist nicht multiplizierbar
- Jede Stunde kann nur einmal geleistet und verkauft werden
- Lohnkosten steigen kontinuierlich
- Termine werden abgesagt oder verschoben
- Falsche fehlerhafte Planung



Foto andi-h/ pixelio.de



Was kostet eine Arbeitsstunde?

Vollkostenberechnung Personal IT-Systemhäuser

Bezeichnung		Azubi	Techniker jun.	Techniker	Consultant	Consultant
Monatsgehalt		800,00 €	2.500,00 €	4.000,00 €	4.000,00 €	6.000,00 €
Lohnnebenkosten Arbeitgeber	22%	176,00 €	550,00 €	880,00 €	880,00 €	1.320,00 €
Urlaub/Krankheit	20%	160,00 €	500,00 €	800,00 €	800,00 €	1.200,00 €
Umlage Miete incl. Nebenkosten		286,12 €	286,12 €	286,12 €	286,12 €	286,12 €
IT-Ausstattung, Telefon		455,56 €				
Verwaltung (Innendienst, Buchhaltung, etc.)		672,78 €	672,78 €	672,78 €	672,78 €	672,78 €
Fort- und Weiterbildung		500,00 €				
Beiträge (IHK, BG, etc.)	5%	40,00 €	125,00 €	200,00 €	200,00 €	300,00 €
KFZ-Nutzung		150,00 €	300,00 €	600,00 €	600,00 €	1.000,00 €
Summe		€ 3.240,46	€ 5.889,46	€ 8.394,46	€ 8.394,46	€ 11.734,46
Stundenzahl brutto		170	170	170	170	170
Kosten/Stunde		€ 19,06	€ 34,64	€ 49,38	€ 49,38	€ 69,03
Nettolohn (Steuerklasse I)		€ 639,40	€ 1.661,50	€ 2.407,92	€ 2.407,92	€ 3.334,09
Nettolohn/Stunde		€ 3,76	€ 9,77	€ 14,16	€ 14,16	€ 19,61



Was kostet eine Arbeitsstunde?

Kosten-/Ertragskalkulation Personal

Bezeichnung
Monatsgehalt
Kosten/Stunde
Summe Kosten

Azubi	Techniker jun.	Techniker	Consultant	Consultant
800,00 €	2.500,00 €	4.000,00 €	4.000,00 €	6.000,00 €
19,06 €	34,64 €	49,38 €	49,38 €	69,03 €
3.240,46 €	5.889,46 €	8.394,46 €	8.394,46 €	11.734,46 €

Verrechnungssatz Kunde
Kostendeckung
Nettoarbeitszeit
Auslastung zur Kostendeckung
Abgerechnete Stunden bei 20% Ertrag
Ertrag in €

€ 80,00	€ 80,00	€ 120,00	€ 120,00	€ 150,00
40,5	73,6	70,0	70,0	78,2
102,00	136,00	136,00	136,00	136,00
40%	54%	51%	51%	58%
49	88	84	84	94
648,09 €	1.177,89 €	1.678,89 €	1.678,89 €	2.346,89 €



Was verdient die Firma?

Bezeichnung		Azubi	Techniker jun.	Techniker	Consultant	Consultant
Verrechnungssatz Kunde		€ 80,00	€ 80,00	€ 120,00	€ 120,00	€ 150,00
Nettolohn/Stunde		€ 3,76	€ 9,77	€ 14,16	€ 14,16	€ 19,61



Auslastung, abgerechnet Zeit

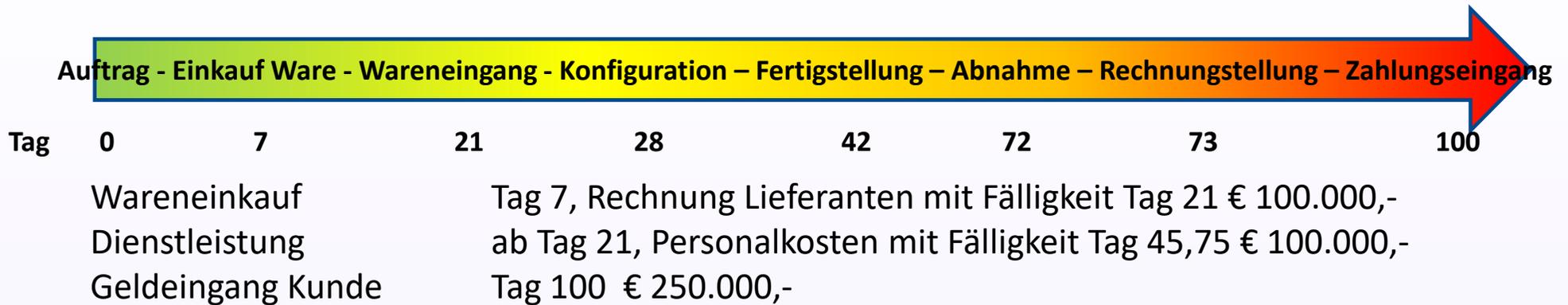
Techniker/Consultants

Ein Techniker/Consultant benötigt beim Modell „Zeit gegen Geld“ eine Auslastung von durchschnittlich 50-60%, also 70-80 Stunden pro Monat, um seine Kosten dadurch zu erwirtschaften.



Liquidität

Ein typisches Projekt: Auftragswert € 250.000,-
 EK Ware € 100.000,-
 Dienstleistung € 120.000,-



Kosten für Vertrieb und Marketing noch nicht enthalten (bis zu 20%)

Risiken: Gewährleistung, Reklamation, Einbehalt, Rechnungskürzung, Zahlungsausfall



Garantie vs. Gewährleistung

Gewährleistung

- Der Hersteller gewährleistet, dass das Produkt der Produktbeschreibung entspricht und damit über die zugesicherten Eigenschaften verfügt
- Die Gewährleistung ist gesetzlich geregelt (Wikipedia)
- Ein Mangel im Sinne der Gewährleistung liegt vor, wenn dieser zum Zeitpunkt des Gefahrenübergangs bereits bestanden hat, d.h. das Produkt nicht die zugesicherten Eigenschaften hat



Garantie vs. Gewährleistung

Dauer Gewährleistung

- Gegenüber Verbrauchern/Endkunden min. 24 Monate
- Gegenüber Firmen/Unternehmen min. 12 Monate
- Gegenüber dem Verbraucher liegt die Beweislast für den Mangel in den ersten 6 Monaten beim Verkäufer, danach beim Kunden

Die Gewährleistung kann gar nicht bzw. nur unter sehr strengen Regeln ausgeschlossen werden



Garantie vs. Gewährleistung

Garantie

- Eine freiwillige Leistung (Geschenk), deren Umfang und Bedingungen der Garantiebersteller bestimmt
- Das Recht im Rahmen der Gewährleistung kann durch eine Garantie nicht eingeschränkt werden

Garantiebedingungen immer genau durchlesen, da frei definierbar und beliebig einzuschränken!



Meine 3 wichtigsten Punkte

1. _____

2. _____

3. _____

