

Wer zu spät kommt ...

Mit DBD-Bauteilen und LV-Express zum schnellen Angebot

PROF. ALFRED NIESEL

Mehr als 40 Prozent aller Aufträge werden auf dem privaten Sektor akquiriert. Auch hier ist die Konkurrenz groß. Der Schnelle schlägt den Langsamen, der richtige Verkäufer den „nur Fachmann“. Es gibt Instrumente, die die Angebotsphase wesentlich verkürzen und Angebote verkaufsgerechter gestalten können. Professor Alfred Niesel, Osnabrück, stellt sie vor.

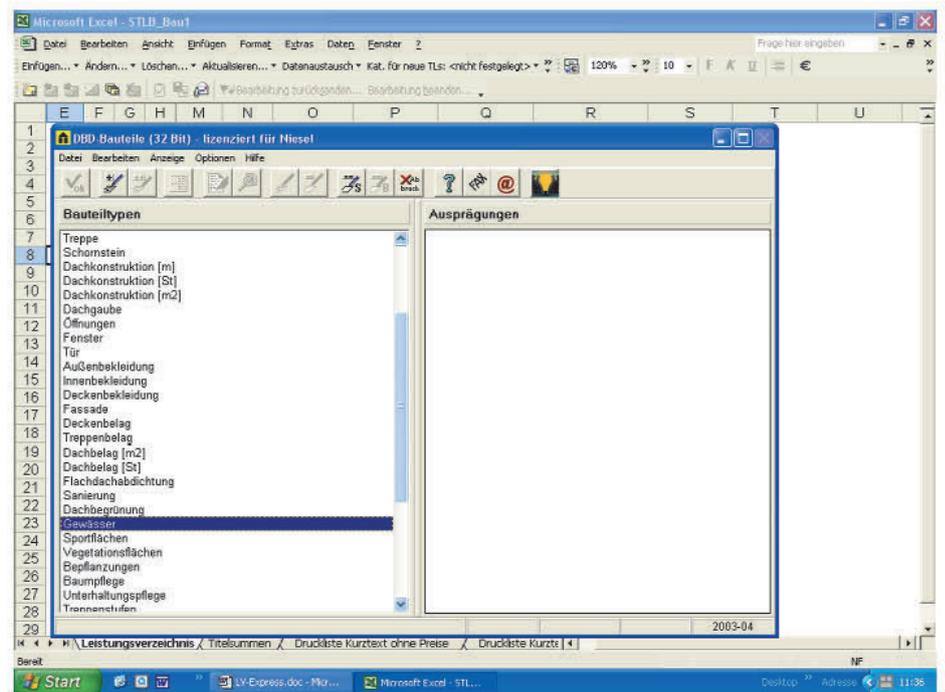


Abb. 1 Aufistung der Bauteile

Lassen Sie mich zu Beginn aus einem Beitrag von Martin Geiger*, Step Up! Coaching & Consulting, Rheinmünster zitieren. Sein Beitrag lautet: Mit Lightning Speed Action (Aktion Blitzgeschwindigkeit – LiSA-Methode) auf der Überholspur zum Erfolg.

„Willkommen im Zeitalter der Geschwindigkeit! Vorbei ist das Informationszeitalter, in dem alleine Wissen als Macht galt. Selbst angewandtes Wissen ist mittlerweile längst kein Erfolgsgarant mehr. Das Einzige, was heute über Sieg oder Niederlage im Leben entscheidet, ist die Geschwindigkeit der Umsetzung!

* Martin Geiger hat sich seit mehr als zehn Jahren der Verpflichtung verschrieben, seinen Klienten dabei zu helfen, unmittelbare Ergebnisse zu erzielen und so ihre Ziele schneller zu erreichen! Dank der von ihm entwickelten LiSA-Methode® zur sofortigen Umsetzung erlernter Inhalte erhält man die Fähigkeit, messbare Resultate zu erzielen und so eine Lebensqualität unmittelbar zu verbessern.

Weitere Informationen erhalten Sie von Martin Geiger, Step Up! Coaching & Consulting, Winnipeg Avenue 112, 77836 Rheinmünster, Telefon (0 72 29) 66 10 78, Fax (0 72 29) 66 10 79, eMail: info@obenistbesser.de, www.obenistbesser.de

Ich übertreibe? Sie wollen mir nicht glauben? Ein kurzes Beispiel: Sie besuchen das erste Mal ein neues Restaurant in der Stadt. Tolles Ambiente, gute Karte – Ihr Appetit steigt entsprechend Ihrer Vorfreude. Nachdem Sie Ihre Wahl getroffen haben, warten Sie dann allerdings über eine halbe Stunde darauf, beim Kellner Ihr Menü zu bestellen und auf das Essen gleich noch mal eine weitere geschlagene Stunde! Abgesehen davon, dass es Ihnen jetzt garantiert nicht mehr schmeckt: Wird dieser Ober Trinkgeld von Ihnen erhalten? Schlimmer noch: Werden Sie dieses Lokal überhaupt je wieder von innen sehen? Und am Allerschlimmsten: Werden Sie es – außer an Ihren Todfeind vielleicht – auch nur ein einziges Mal weiterempfehlen?

Ganz anders dagegen bei einem der Lokale, in denen Sie auf jeder Karte zu lesen bekommen: „Entweder Sie haben Ihr Essen innerhalb von 30 Minuten – oder wir übernehmen Ihre Rechnung!“ Glauben Sie mir, die schaffen das immer! Denn das ganze Bestreben des Teams ist nicht nur

darauf ausgerichtet, Kundenwünsche zu erfüllen, sondern es schnell zu tun. Vielleicht, weil ein kluger Kopf sich vor der Eröffnung Gedanken gemacht hat, was Menschen wollen, die ein Restaurant besuchen? Essen! Warum? Weil Sie Hunger haben! Was wollen Sie also nicht? Warten! Eigentlich ganz einfach, oder? So denken und handeln Gewinner des Geschwindigkeitszeitalters: Ihre Kunden werden von LiSA bedient!

Sie benötigen einen Fachmann, der Ihre Spülmaschine repariert? Was fragen Sie bei der Auftragserteilung? Was er kostet? Welche Qualifikation er hat? Wie seine Geschäftsbedingungen aussehen? Nein, Sie fragen ihn, wann er kommen kann? Sofort oder gleich! Und wer am schnellsten ist, wird in diesem Moment den Zuschlag erhalten, stimmt's?

Sie faxen für Ihr Geschäft eine Anfrage wegen eines konkreten Angebotes als Rundsendung an mehrere Firmen. Bereits am nächsten Tag liegt das Angebot eines Anbieters in Ihrem Briefkasten, während die

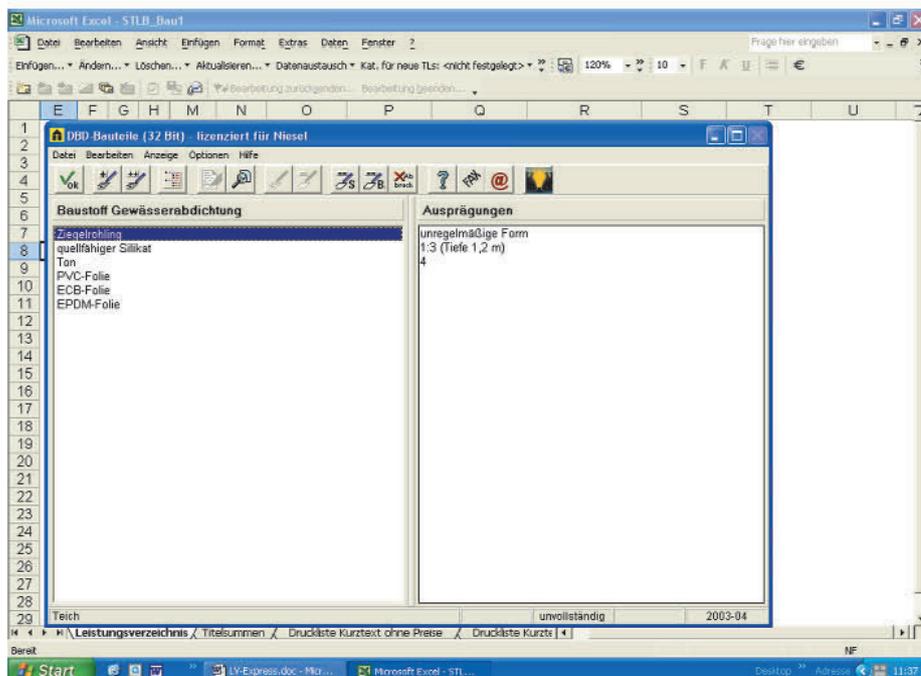


Abb. 2 Parameter für die Gewässerabdichtung

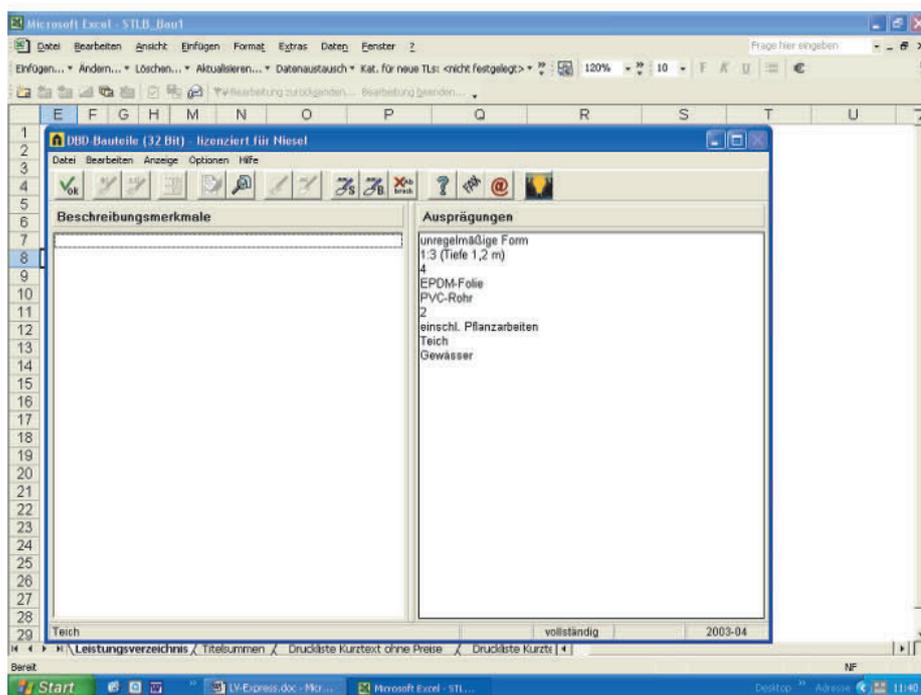


Abb. 3 Liste der Ausprägungen für die einzelnen Parameter

anderen erst nach mehreren Tagen nach und nach eintrudeln. Wer ist in Ihren Augen das professionellste Unternehmen und hat einen deutlichen Vertrauensvorsprung bei der Auftragsvergabe?

Unter mehreren Bewerbern ist es stets der Schnellste, der sich der ungeteilten Aufmerksamkeit des Entscheiders sicher sein kann. Alle anderen Kriterien zusammen vermögen nur schwer, den Boden wieder gut zu machen, der durch zu geringe Geschwindigkeit verloren wurde. Häufig sind

selbst Preis und Qualität nebensächlichere Argumente. Deshalb ist LiSA Ihre wertvollste Kraft!

Eines meiner Schlüsselerelebnisse verdanke ich einem lieben Kollegen: Vor vielen Jahren lernte ich während eines Wochenendausfluges einen bekannten Trainer und Buchautor abseits eines Seminars kennen und wir plauderten ein wenig. Am Ende unseres Gespräches tauschten wir – „Business as usual“ – Visitenkarten aus. Als ich zwei Tage später die Heimreise antrat, fand

ich in meinem Briefkasten bereits einige freundliche Zeilen und sein neuestes Buch vor! Können Sie sich vorstellen, wie beeindruckt ich war? Sicher kennen Sie ähnliche Erlebnisse, mit denen es jemandem gelang, mittels einer schnellen Aktion einen positiven Eindruck bei Ihnen zu hinterlassen? Das ist Lightning Speed Action in Perfektion:

Bereiten Sie Musterschreiben vor, die Sie bei Anlässen, wie dem Kennenlernen neuer Businesskontakte, unmittelbar an diese Personen verschicken können. Wichtig ist, dass der Brief am Folgetag des Gespräches ankommt. Sie werden einen unglaublichen Eindruck hinterlassen.

Sie sehen also: Sie können Lightning Speed Action in nahezu jedem Bereich Ihres Lebens einsetzen! Für Ihre Weiterbildung, in Ihrem Privatleben, bei geschäftlichen Kontakten. Es wird Sie und Ihre Ergebnisse um Lichtjahre nach vorne katapultieren.

Trend Action – so kommen Sie ins Handeln

Eine der wichtigsten Prinzipien, um LiSA in Ihr Leben zu integrieren und die enormen Vorteile zu nutzen, ist natürlich Ihre Bereitschaft zum Handeln. Hier gibt es eine der wichtigsten Regeln für effektive Umsetzung. Die 72-Stunden-Regel! Diese Regel besagt nämlich, dass Sie, um einen guten Vorsatz in die Tat umzusetzen, innerhalb von 72 Stunden, nachdem Sie sich ein Ziel gesteckt haben, auch einen ersten Schritt darauf zu machen müssen. Andernfalls sinken Ihre Chancen, das Ziel jemals zu erreichen, nämlich auf 1:99 gegen Sie!

Stellen Sie sich vor, Sie gewinnen morgen ein nagelneues Luxusfahrzeug mit allen nur erdenklichen Extras ausgestattet, unter anderem selbstverständlich auch mit einem Navigationssystem. Eine phänomenale Erfindung, um Sie von einem Ort zum anderen zu bringen. Das Einzige, was Sie wissen müssen ist, wohin Sie wollen! Wenn Sie Ihr Ziel eingegeben haben, wird Sie Ihr Navigationssystem dorthin bringen! Alles was Sie tun müssen, ist den Schlüssel umzudrehen und loszufahren. Denken Sie darüber nach: Das Fahrzeug besteht aus Ihren Fähigkeiten, die Sie überall dort hinbringen können, worauf Sie ihr Navigationssystem – also Ihre Zielsetzung – ausgerichtet haben. Was Sie nur tun müssen, ist einfach loszufahren – zu handeln. Sonst nutzt Ihnen auch die beste Sonderausstattung Ihrer Luxuskarosse oder Ihres Sportwagens nichts. Was Sie aber unbedingt benötigen ist Benzin! Lightning Speed Action ist dieser Sprit, der Ihr Fahrzeug antreibt und ans Ziel Ihrer Wünsche bringen wird. Es ist leicht, LiSA für sich einzusetzen. Einziger

Haken: Es ist noch leichter, es nicht zu tun. So wie 95 Prozent der Bevölkerung.“

... und im Landschaftsbau?

Was der Autor hier schildert, trifft auf die Kundenbeziehung im Landschaftsbau ebenso zu. Aber wir sprechen jetzt nicht mehr über das oben erwähnte Fahrzeug, sondern kommen zu einem Instrument, mit dem man auch im Landschaftsbau dem potentiellen Kunden ein, zwei oder drei Angebote schon am nächsten Tag nach der Besprechung in den Briefkasten werfen kann. Schnelligkeit hat ja zum einen mit der Bereitschaft zum schnellen Handeln zu tun, zum anderen braucht man natürlich auch Instrumente, mit denen man das verwirklichen kann. Es sind jetzt nicht Navigationssysteme, über die wir nachfolgend sprechen, sondern DBD-Bauteile und LV-Express als Instrumente für schnelles Handeln im Landschaftsbau.

So sieht es heute aus

Der Verkäufer ist heute im privaten Gartenbereich eher mehr gefragt als der versierte Gärtner. Bauherren stellen heute immer höhere Ansprüche bezogen auf das Angebot. Sie wollen über Alternativen entscheiden können und vor allem möglichst schnell ein Angebot unterbreitet bekommen. Die Wirklichkeit sieht meistens anders aus. Nach dem ersten Besuch wartet der potentielle Kunde oft tage- oder wochenlang auf ein Angebot. Und das sieht dann so aus, wie es nachstehend gezeigt wird:

Angebot

650 m ² Rasenfläche einsäen		
	2,50/m ²	1625,00
1 Tag grobe Erdarbeiten, Gelände planieren auf 2 Ebenen und angelieferten Mutterboden einbauen		1200,00
18 m ³ Schutt und Unrat abfahren		180,00
70 m ³ Mutterboden anliefern	20,00/m ³	1400,00
Gesamt		4405,00
Mehrwertsteuer 16 %		704,80
Total		5109,80

Wen wundert es, wenn der potentielle Bauherr sich voll Grausen abwendet und neue Möglichkeiten erkundet.

So sollte es aussehen

Elektronische Systeme haben inzwischen überall die traditionelle Schreibmaschine abgelöst. Das betrifft die Technik. Inhaltlich hat sich in vielen Fällen kaum etwas geän-

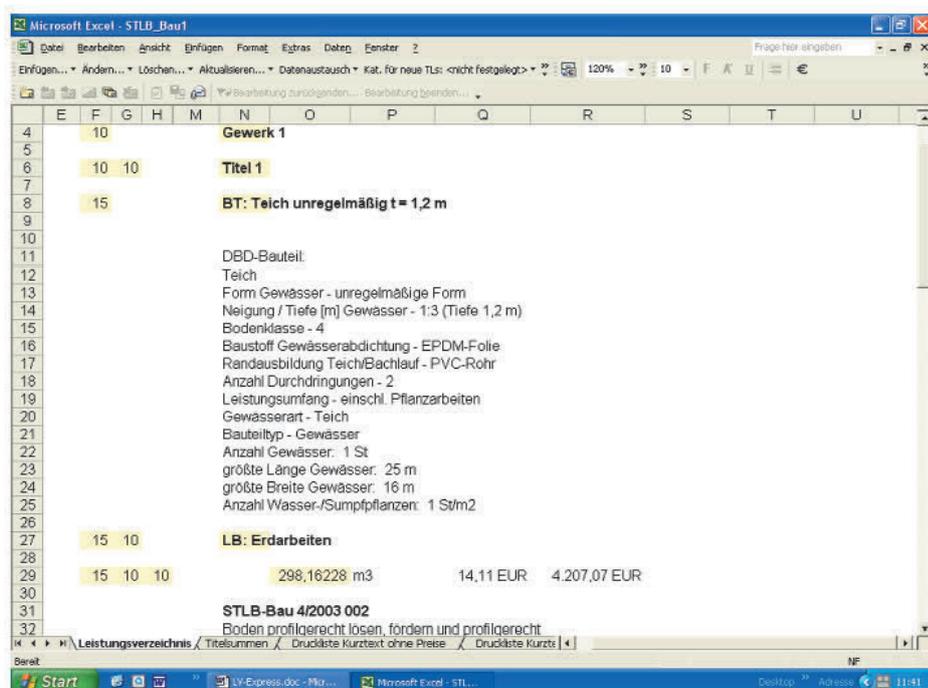


Abb. 4 Erste Seite des generierten Textes des Leistungsverzeichnisses oder theoretischen Angebotes

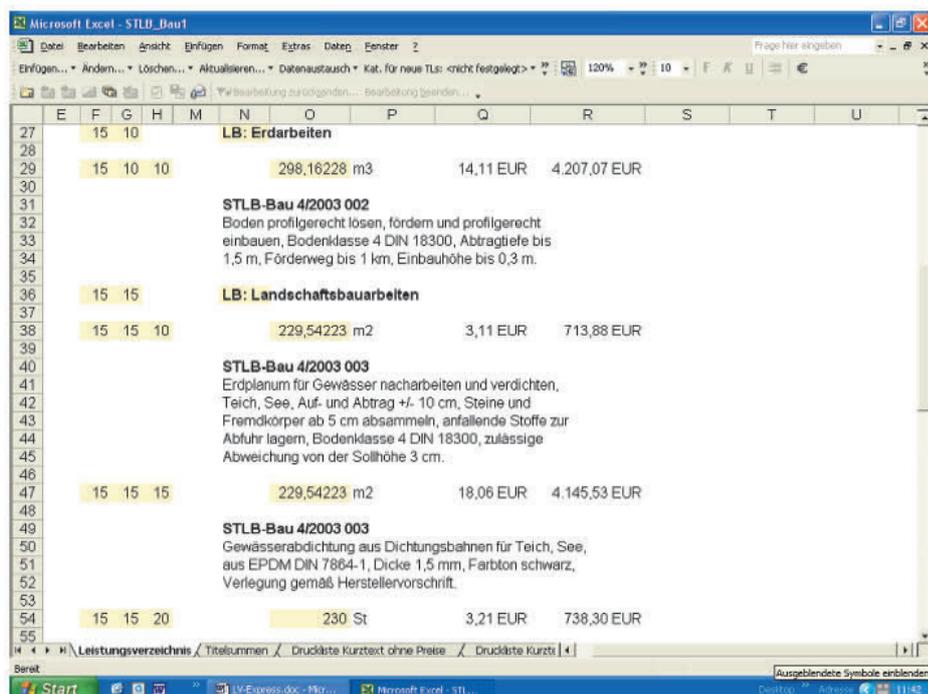


Abb. 5 Ausschnitt mit Volltexten, einschließlich Mengeneinsätzen und Erfahrungspreisen

dert. Ein Textsystem wird wie eine Schreibmaschine verwendet, der gewählte Komfort liegt darin, dass man aus einem Textspeicher fertige Positionen zieht und zu einem Angebot zusammenfasst. Die jeweils notwendigen Massen müssen gesondert ermittelt werden. Auf die eigenen Texte sind die Landschaftsgärtner sehr stolz, auf sie lässt niemand etwas kommen. Sie schildern entweder lang und breit die besonderen Schwierigkeiten für diesen Garten oder fassen sich ganz kurz und bündig, ohne sich auf etwas Nachprüfbares fest zu legen. Andere verwenden immer noch die längst überholten MLV-Positionen. Doch entspricht das alles den Vorstellungen der potentielle Auftraggeber? Man kann und darf da Zweifel haben.

Doch es gibt schon seit langer Zeit Instrumente, bei denen die Möglichkeiten moderner EDV voll zum Tragen kommen und mit

geschlagenen Positionen absolut stimmig sind und ohne Veränderung übernommen werden können. In jedem Bauteil und in jeder Position ist das gesamte Mengengerüst hinterlegt. Der Anwender sollte aber immer die Vorschlagsliste daraufhin überprüfen, ob die im Bauteil vorgeschlagenen Annahmen mit seiner konkreten Planung übereinstimmen. Die Anpassung von Texten und Dimensionen ist einfach und problemlos möglich.

Das Paket DBD-Bauteile Freianlagen umfasst derzeit folgende Bereiche:

- Erdarbeiten
- Vegetationsflächen
- Bepflanzungen
- Baumpflege
- Wege
- Straßen
- Plätze
- Treppenstufen
- Freistehende Mauern (Wand Außenbereich)
- Gewässer (Wasserflächen und Bachläufe)
- Zäune
- Unterhaltungspflege
- Dachbegrünung, Fassadenbegrünung
- Kompletter Garten
- Sportflächen
- Rasensportflächen komplett einschließlich Beregnung
- Kunststoffflächen
- Tennenflächen komplett einschließlich Beregnung
- Tennisflächen komplett einschließlich Einfriedigung und Beregnung

Ein Beispiel: Aus der Palette der angebotenen Bauteile soll für einen Teich ein Angebot erstellt werden. Dazu wird – hier als neutraler Einstieg mit einem Excel-Formular – das Bauteil „Gewässer“ aufgerufen. Nach Anklicken beginnt die Abfrage der verschiedenen vom Programm vorgegebenen Parameter in der gleichen Weise, wie man auch händisch oder elektronisch – auch mit eigenen selbstformulierten Texten aus einem Arbeitsspeicher – vorgehen würde. Man überlegt sich die entscheidenden Faktoren für den Aufbau des Angebotes. Das ist bei den meisten Kolleginnen oder Kollegen Routine und geht auch relativ schnell. Probieren wir es mit den DBD-Bauteilen:

Als erstes werden die Bauteile aufgerufen. Am Bildschirm werden die verschiedenen Bauteilgruppen aufgelistet (siehe oben und Abbildung 1). Für eines dieser Bauteile entscheidet man sich.

Nach der Entscheidung für das Bauteil Gewässer werden verschiedene Parameter der Reihe nach angeboten. Man muss sich jeweils entscheiden: Teich, Bachlauf, Rechteck, Kreis, Unregelmäßige Form, Neigung/Tiefe (m) Gewässer, Bodenklasse, Baustoff

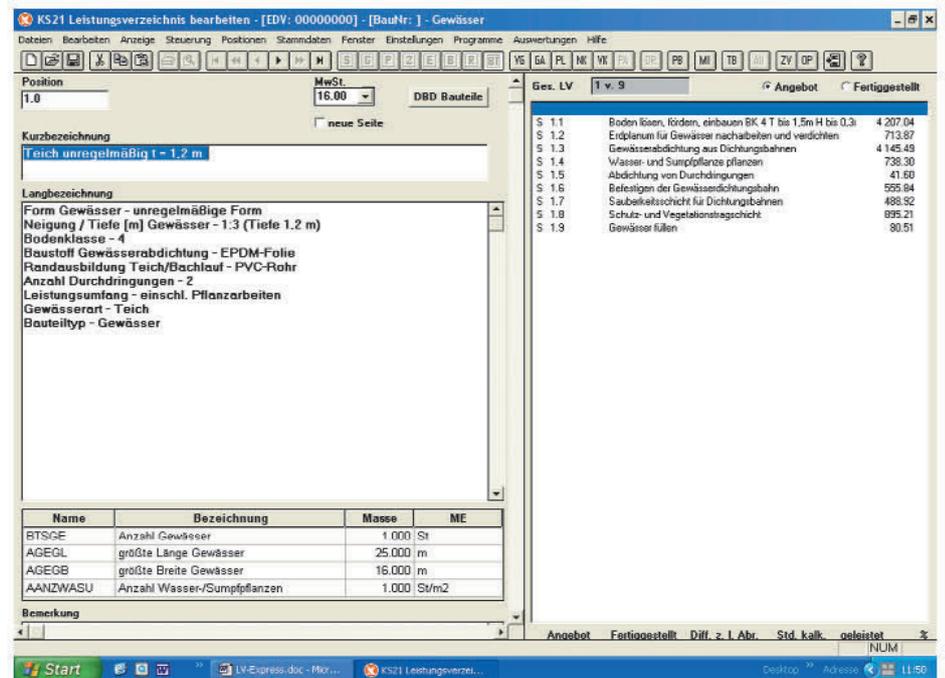


Abb. 8 Anwendung der Bauteile mit dem Programm von KS 21

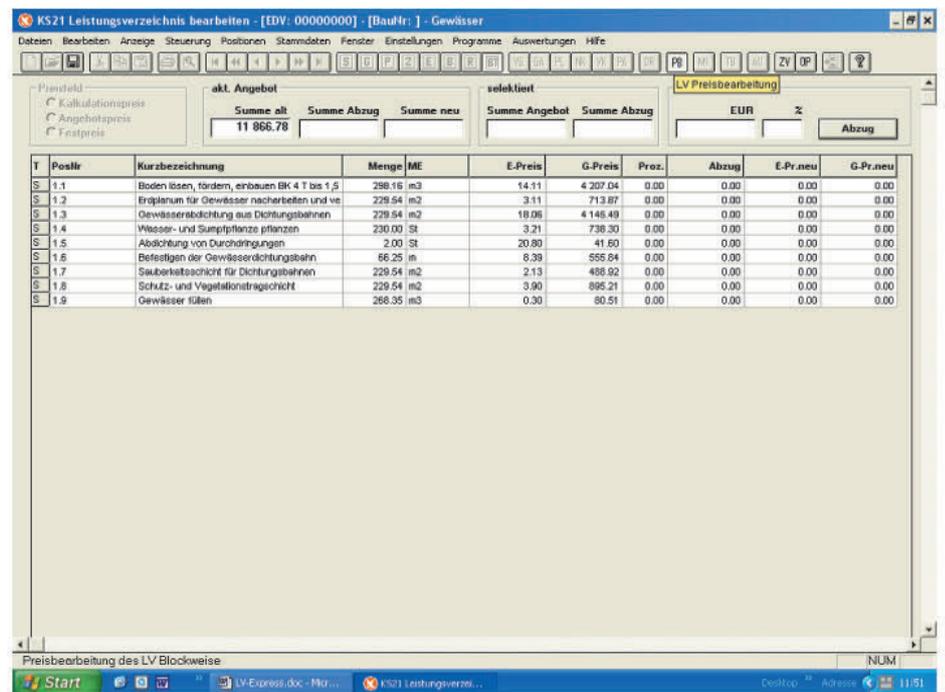


Abb. 9 Die Kostenzusammenstellung bei KS21 GaLaOffice

Gewässerabdichtung (Abbildung 2), Randausbildung, Anzahl Durchdringungen, Leistungsumfang (ohne/einschl. Pflanzarbeiten).

Durch Doppelklick bestätigt man seine Entscheidung – die übrigens jederzeit auch rückgängig gemacht werden kann. Das Ergebnis ist ein Leistungsverzeichnis/Angebot mit Erfahrungspreisen in Kurz- oder Langform und dem Gesamtpreis für diese Leistung. Außerdem erhält man noch die Auswahlparameter mit den gewählten Entscheidungen als Information.

Der Unterschied zu einem selbstgestrickten Angebot

Das alles hat keine drei Minuten gedauert – eine kleine Zauberei? Sicher, denn neben allen erforderlichen Positionen sind auch die notwendigen Mengen errechnet, die Erfahrungspreise eingefügt und der Gesamtpreis ermittelt.

Das selbstgestrickte Angebot? Auch wenn es gelingt, alle einschlägigen Positionen aus einem eigenen Textspeicher herauszuziehen, bleibt immer noch die Arbeit, die Mengen zu ermitteln und ggf. die Preise einzu-

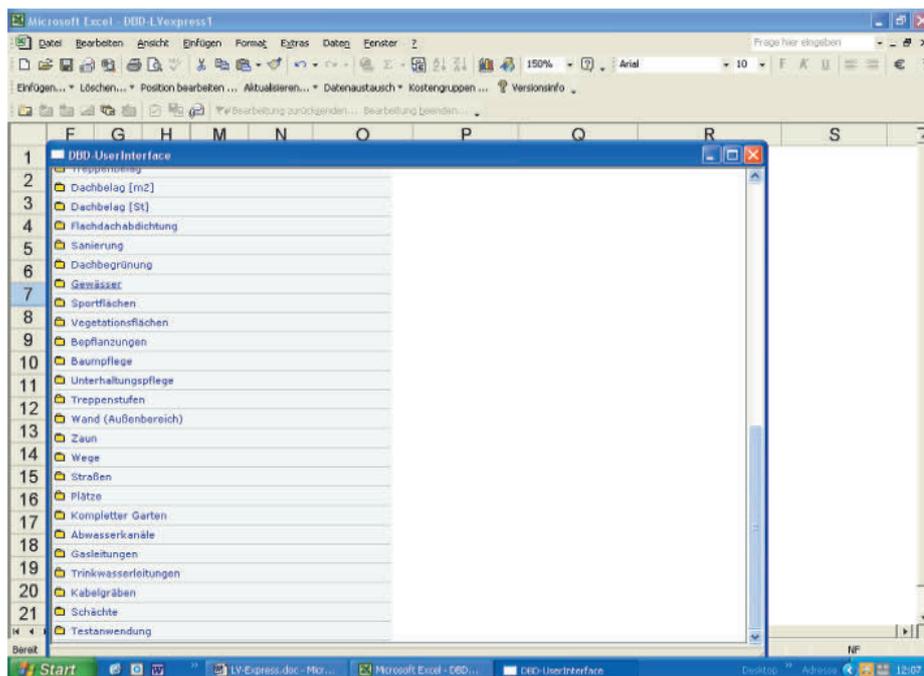


Abb. 10 Einstieg in das Programm LV-Express (über Excel)

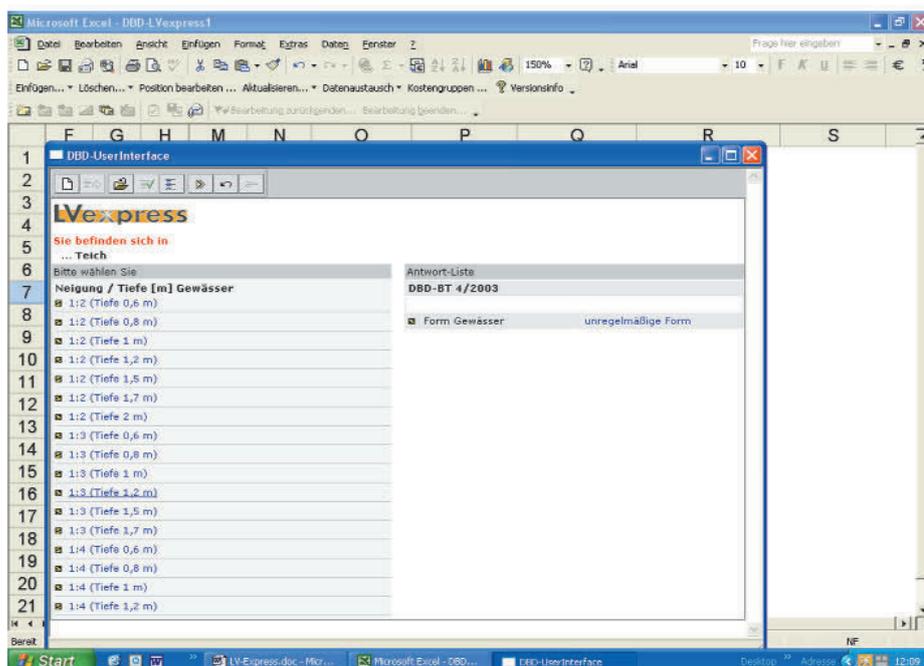


Abb. 11 Die Abfrage erfolgt wie bei den Bauteilen – in der Form jedoch etwas anders

tragen. Das ist ein nicht unerheblicher Aufwand. Wenn es jetzt darum geht, dem Kunden ein zweites oder drittes Angebot zu unterbreiten, dann fängt die Arbeit erneut an. Bei den Bauteilen braucht man nur andere Parameter zu wählen, also statt EPDM-Folie eine Tondichtung, dann ist wiederum in Sekundenschnelle das neue Angebot generiert, das ja zwangsläufig eine andere Konstruktion für Randausbildung etc. bedingt. Man könnte aber auch mit anderen Parametern (zum Beispiel Tiefe oder Neigung

der Ränder oder Größe) jonglieren und bekommt jedes Mal ein anderes Angebot.

Wie könnte dann ein Angebot aussehen?

Üblich ist heute immer noch, dass dem Kunden ein Angebot unterbreitet wird, das sich aus den einzelnen Positionen zusammensetzt. Kaum ein Kunde, noch weniger eine Kundin, versteht unsere Fachsprache. Aber das Angebot mit ausgearbeiteten Tex-

ten eignet sich ja sehr gut dazu, nach Entfernen der Preise bei Konkurrenten ein weiteres Angebot einzuholen und dann mit dem Feilschen zu beginnen.

Die Bauteile bieten hier eine Alternative, die den Inhalt eines Angebotes wesentlich verändert. Wenn Sie sich die Ergebnisse der Angebotsentwicklung anschauen, werden Sie über den Texten des Bauteiles die Zusammenfassung der Parameterabfrage finden. Diese Zusammenfassung bildet nun den Kern des Angebotes zusammen mit den Titelsummen

Machen Sie also dem Kunden ein Angebot, das folgendermaßen aussehen könnte:

*Sehr geehrte Kundin,
sehr geehrter Kunde,
ich bedanke mich für das sehr gute Gespräch über die Entwicklung Ihres Gartens und unterbreite Ihnen nachstehend mein Angebot auf der Grundlage unserer gemeinsamen Überlegungen (Skizze):*

Teich in unregelmäßiger Form

Neigung/Tiefe (m) Gewässer – 1:3
(Tiefe 1,2 m)
Bodenklasse – 4
Baustoff Gewässerabdichtung – EPDM-Folie
Randausbildung Teich/Bachlauf – PVC-Rohr
Anzahl Durchdringungen – 2
Leistungsumfang – einschl. Pflanzarbeiten
größte Länge Gewässer: 25 m
größte Breite Gewässer: 16 m
Anzahl Wasser-/Sumpfpflanzen: 1 St/m²
Daraus ergibt sich nachstehende Kostenaufstellung

Erdarbeiten	4207,07 Euro
Landschaftsbauarbeiten	7659,81 Euro
Nettosumme	11 866,88 Euro
Mehrwertsteuer 16 %	1898,70 Euro
Bruttosumme	13 765,58 Euro

*Basis dieses Angebotes ist ein in Einzelpositionen gegliedertes Leistungsverzeichnis, in das Sie gerne Einsicht bekommen können. Es wird bei Vertragsabschluss Bestandteil des Auftrages. Technisch andere Lösungen in Materialwahl oder Form ergeben Alternativen, die ich Ihnen gleichzeitig als Entscheidungsunterlagen unterbreite (Anlagen 1 und 2). Ich würde mich freuen, wenn Sie uns Ihr Vertrauen für die Herstellung der Leistung schenken und sichere Ihnen fachgerechte Arbeit zu.
Ihr Team Grün*

In diesem Angebot sind also die Inhalte der Bauteile als Basis für das Angebot und in einem Word-Brief verwendet worden. Die in diesem Programm enthaltenen Erfahrungswerte sind von den Programmentwicklern als Mittelwerte für Deutschland ermittelt worden. Sie lassen sich in einem

guten Anwenderprogramm sehr einfach auf die eigenen Preisvorstellungen einrichten. Sogar verschiedene Preisklassen, zum Beispiel für private Bauherren, Lehrer, Rechtsanwälte, Gewerbe etc., können definiert werden. Auf der Basis dieser Bauteiltexte lässt sich dann noch in Sekundenschnelle eine Kalkulation erstellen, bei der alle Zeitwerte und Materialmengen automatisch generiert werden. Wie die gleiche Sache mit einem Anwenderprogramm aussehen kann, zeigt Abbildung 8.

Das Arbeiten mit LV-Express

Für Einsteiger, die sich nicht den kompletten Umfang der Standardleistungsbücher leisten wollen oder können, bzw. erst einmal die Arbeitsweise mit den Bauteilen testen wollen, wird mit dem Programm LV-Express eine weitere Version der Bauteile zur Verfügung gestellt. Zunächst einmal bietet das Programm alles das, was zuvor dargestellt wurde (Abbildung 10 bis 12). Der Unterschied liegt darin, dass bei den Bauteilen auf die Texte des STLB-Bau zurückgegriffen werden kann, beim LV-Express jedoch nicht. Während man also bei den Bauteilen jederzeit die einzelnen Positionen unter Verwendung des Programms mit Textfragmenten des STLB-Bau verändern und dabei im System mit Verknüpfung zu den anderen Programmen bleibt – also der Preisermittlung oder der Kalkulation – besteht diese Möglichkeit bei dem Programm LV-Express nicht. Hier muss man die Texte, sofern man sie nicht in der vorliegenden Form übernehmen will, von Hand verändern (Abbildung 13).

Eine Fehlinvestition ist der Einstieg über LV-Express auf keinen Fall, weil die Investition bei der Erweiterung auf die kompletten Bauteile angerechnet wird.

Das Fazit

Auch hier lasse ich Martin Geiger zu Wort kommen: „Gerade im Geschäftsleben sind schnelle Ergebnisse das A & O, das Sie vom Wettbewerb unterscheiden kann! Viele Unternehmen können früher oder später gute Ergebnisse zu Wege bringen. Aber sie auch noch schnell zu erbringen macht den Unterschied zwischen Sieg oder Niederlage, Erfolg oder Misserfolg! Das ist es, was heute von ihnen erwartet wird. Wer vom Tempo-Trend profitieren will, macht sich LiSA zur Verbündeten. Und das bei jeder sich bietenden Gelegenheit!“

Bereiten Sie zum Beispiel Musterschreiben vor, die Sie nach dem ersten Kontakt mit dem potentiellen Kunden verschicken können. Wichtig ist, dass der Brief am Folgetag des Gesprächs ankommt. Sie wer-

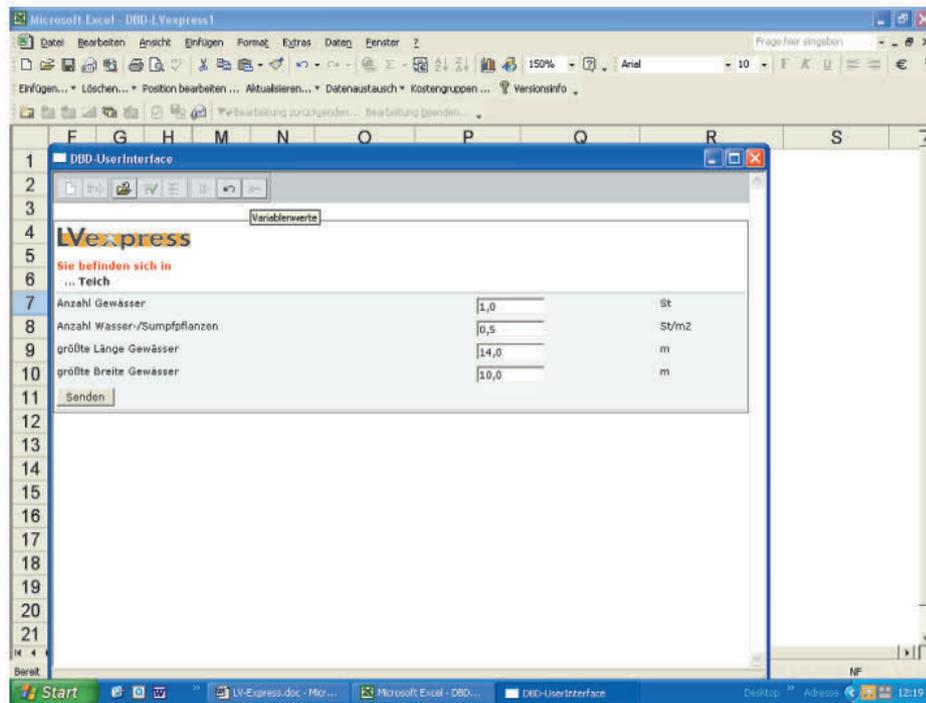


Abb. 12 Veränderung der Variablen

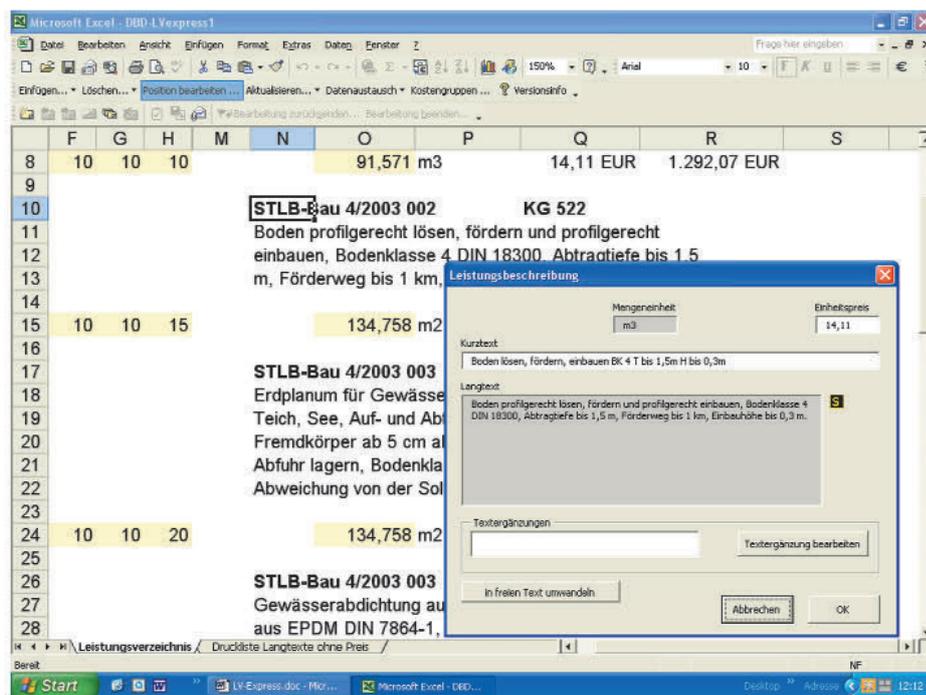


Abb. 13 Textveränderungen nur frei Hand

den einen unglaublichen Eindruck hinterlassen.

Eine der wichtigsten Prinzipien, um LiSA in Ihr Leben zu integrieren und die enormen Vorteile zu nutzen, ist natürlich Ihre Bereitschaft zu Handeln. Hier gibt es eine der wichtigsten Regeln für effektive Umsetzung. Die 72-Stunden-Regel! Diese Regel besagt nämlich, dass Sie, um einen guten Vorsatz in die Tat umzusetzen, innerhalb von 72 Stunden, nachdem Sie sich ein Ziel gesteckt haben, auch einen ersten Schritt

darauf zu machen müssen. Andernfalls sinken Ihre Chancen, das Ziel jemals zu erreichen, nämlich auf 1:99 gegen Sie!

Zum schnellen Handeln gehören Werkzeuge. Mit den Bauteilen oder LV-Express werden heute Werkzeuge geboten, die die Zielvorstellungen von LiSA verwirklichen können. Man muss es nur tun. Und man sollte wissen, dass sich bei konsequenter Anwendung die Investitionskosten innerhalb eines Jahres amortisieren lassen.