

Neues aus der pro communo AG

pro communo AG
Dienstleistungen im ländlichen Raum



Nr. 02 | 2012

Aktuelles

Liebe Mitglieder,
mein Name ist Derya Sahan, ich bin 19 Jahre alt und wohne in Feldkirchen-Westerham. Am 01.09.2010 habe ich bei der pro communo AG meine Ausbildung zur Bürokauffrau angefangen und diese am 27.06.2012 erfolgreich abgeschlossen. Ich freue mich sehr über die Übernahme ins Team der pro communo AG und auch, dass ich jetzt den Vorstand Raoul Hoffmann als Assistentin tatkräftig unterstützen darf.

Darüber hinaus liegen meine Aufgabenschwerpunkte im Marketing, in der Kostenplanung und im Projekt Fotovoltaik. Mit viel Freude kümmere ich mich um die Buchhaltung und alle organisatorischen Dinge bei der Direkt- und Regionalvermarktung als Nachfolgerin von Christine Eberl.

Es warten nun viele neue Aufgaben auf mich, die ich mit Ehrgeiz und großer Freude in Angriff nehmen werde. Ich freue mich auf eine gute Zusammenarbeit und bin für Euch erreichbar unter 08063/8103-22 oder per Mail:
derya.sahan@procommuno.de



Eure Derya Sahan

MR-Verrechnungsheft

Kann ich das MR-Verrechnungsheft für eine gewerbliche Abrechnung heranziehen?

Natürlich! Aber ich muss einige Punkte beachten: Grundsätzlich dokumentiert das Verrechnungsheft Preise, die in einer Abrechnung zwischen Landwirt und Landwirt realistisch sind. Ziel der Abrechnung ist nicht „etwas zu verdienen“, sondern die tatsächlichen Kosten für den überbetrieblichen Maschineneinsatz „erstattet“ zu bekommen. Dabei ist der Vorteil beim verleihenden Landwirt: er kann die Auslastung seiner Maschine erhöhen und damit Kosten im Betrieb senken. Bei einem 100 PS-Schlepper, Auslastung 300 Std., kann bei einem Verleih von 100 Std. ein Vorteil von ca. 7 €/Std., oder 2.100 €/a erreicht werden. Der Vorteil beim entleihenden Landwirt liegt darin, dass er bei wesentlich geringeren Kosten im Vergleich

zu einer Eigenanschaffung die Maschine leiht, die er benötigt. Er zahlt nur die genutzten Stunden und kann so seinerseits Kosten im Betrieb sparen.

Es fehlt also bei den Preisen im Verrechnungsheft für den gewerblichen Einsatz ein Aufschlag, man könnte auch sagen der „Satz für den Unternehmergewinn“. Ein Unternehmer im gewerblichen Markt, der sich an den Verrechnungssätzen orientiert, hat zwar ziemlich sicher seine Maschinenkosten abgedeckt, aber alle allgemeinen Ausgaben (Versicherung, Akquise, Kundenbetreuung usw.) sowie sein Unternehmergewinn fehlen. Hat dieser Unternehmer keine anderen Einnahmequellen, wird er bald eine andere Tätigkeit ausüben müssen.

Der gewerbliche Teil der Tätigkeit bei Landwirten soll ein Zuerwerb sein, d.h., er soll zusätzliches Einkommen bringen. Daher müssen bei der Preisfindung zusätzlich zu den Maschinenkosten alle anderen Kosten **UND der Unternehmergewinn** mit einkalkuliert werden. Nur so erfüllt der Zuerwerb seinen eigentlichen Zweck – den landwirtschaftlichen Betrieb zu erhalten.

Wie argumentiere ich, wenn die Gemeinde von mir die Einhaltung der Verrechnungssätze einfordert?

Die MR-Satzung sagt hier klar, dass die MR-Verrechnungssätze „Richtpreise“ sind, die der Preisfindung zwischen Landwirten (Mitgliedern) dienen. Die Mitglieder sind streng genommen nur bei Abrechnungen mit einem andern Mitglied und bei fehlender vorheriger Preisabsprache an diese Preise gebunden. Eine Bindung von Landwirten an MR-Verrechnungssätze im gewerblichen Bereich und damit auch bei Gemeinden gibt es nicht. Wird der Landwirt von der Gemeinde mit dem Verrechnungsheft „konfrontiert“, genügt der Hinweis, dass es sich hierbei um kostendeckende Preise handelt, die kein anderer Unternehmer der Gemeinde anbieten wird. Die pro communo AG übernimmt gerne für Euch die Preisverhandlung mit Kunden. Dieser Service ist für über die pro communo AG abrechnende Landwirte kostenlos (siehe auch Artikel „Selber Abrechnen – da ist mehr verdient!“)

Impressum: Verantwortlich für das Rundschreiben der pro communo AG ist: Raoul Hoffmann, Dorfplatz 2, 83620 Feldkirchen-Westerham

Tel. 08063/8103-20, Fax 08063/8103-30, www.procommuno.de

Abrechnung

„Selber abrechnen – da ist mehr verdient!“

So oder ähnlich äußern sich Mitgliedern manchmal. Ob sie das ernst meinen oder es sich eher um „Parolen“ handelt, kann man nicht wissen.

Wir wollen aber unsererseits nicht müde werden, immer wieder die „Sache mit der Abrechnungsprovision oder dem Aufschlag“ zu erklären. Dieser Punkt ist in der Zusammenarbeit mit den Landwirten für uns enorm wichtig und es gilt 100% Transparenz.

Als erster Punkt muss erwähnt werden, dass die Abrechnung über die pro communo AG oft verwechselt wird mit der Abrechnung im MR. Hier ist es anders, es wird eine MR-Provision berechnet, die Auftragnehmer und Auftraggeber in gleichen Teilen übernehmen (zurzeit je 0,7%).

Anders bei der pro communo AG: Erreicht die pro communo AG die Anfrage eines Kunden oder einer Gemeinde für eine bestimmte Dienstleistung, ist unser erster Schritt die Suche nach einem geeigneten Landwirt, der die Aufgabe zuverlässig übernehmen kann. Der Landwirt wird kontaktiert und einige Details werden vorab geklärt. Eine der wichtigsten Fragen ist natürlich, zu welchem Preis der Landwirt bereit ist, die Dienstleistung durchzuführen. Wir schreiben hier niemandem Preise vor, können nur im Extremfall (also deutlich unter Marktpreis oder deutlich darüber) Hinweise geben, was der Markt hergibt. Ist hier Einigkeit erzielt, wird das Angebot für den Kunden erstellt. Dabei werden die Leistungen der pro communo AG – egal ob sie für den Landwirt oder den Kunden erbracht werden sollen – auf den mit dem Landwirt besprochenen Satz aufgeschlagen. Wir „zwicken“ also nicht etwas vom Satz des Landwirtes ab.

Die vereinfachte Rechnung sieht dann so aus: Vereinbarter Stundensatz des Landwirtes + Aufschlag der pro communo AG = Angebotspreis für den Kunden. Dass wir hier keinen konkreten Aufschlagssatz nennen können, liegt daran, dass die Landwirte genauso wie die Kunden unterschiedliche Dienstleistungen von uns erwarten. Reicht für Landwirt Mayer, dass die Abrechnung über uns läuft und er damit komplett versichert ist, möchte Landwirt Schulz, dass wir die Aufträge akquirieren, jedes Jahr die Preise neu verhandeln und auch das Mahnwesen übernehmen. Der Kunde Hase vergibt jedes Jahr denselben Auftrag und wünscht lediglich eine korrekte Rechnung, der Kunde Wolf braucht sieben Tage und 24 Stunden am Tag einen Ansprechpartner der pro communo AG, möchte die Rechnung auf vier verschiedene Kostenstellen verteilt und zahlt mit einem Zahlungsziel von 90 Tagen. Das fließt alles in unsere Kalkulation ein und ergibt dann auch unterschiedlich hohe Preise.

Liebe Mitglieder, nutzt diesen für Euch kostenlosen Service, dann gilt: „Über die pro communo AG abrechnen, da ist für alle mehr drin!“

Interview mit Hans Kirchberger

Hans, Du bist seit wann bei der pro communo AG?

Angestellt bin ich seit ca. Juni 2002 und ab 2001 zusätzlich als Mifa auf dem elterlichen Betrieb.

Was sind momentan Deine Aufgaben?

Momentan liegen meine Aufgabenschwerpunkte bei der Projektbetreuung wie Winterdienst, Grünflächenpflege, KKA, Forst, Kommunalbetreuung und Wildkrautregulierung. Akquise, Angebotsbesprechung, Kalkulation, Organisation, Einteilungen, Überwachungen, Durchführung und ggf. Abrechnungen gehören auch zu meinem Tätigkeitsfeld.

Was ist Dir bei Deiner Arbeit wichtig?

Mir ist es wichtig, das Bindeglied zwischen Kunden und Ausführenden zu sein. Und natürlich die Zufriedenheit unserer Kunden und Landwirte.

Wie kalkulierst Du die Aufträge, die ihr mit Landwirten durchführt?

Das kommt darauf an, mögliche Marktpreise sind abzuschätzen und notwendige Marktpreise sind auf der Kostenseite zu berücksichtigen. Auch zu berücksichtigen sind eigene Kosten zur Herstellung der Leistung, Kosten der Landwirte oder der pro communo AG. Um die Kosten zu decken und einen gewissen Gewinnanteil zu erwirtschaften braucht jeder, egal ob Landwirte oder die pro communo AG, eine Marge.

In der Regel erhält der Landwirt das, was er haben will und wir kalkulieren je nach Aufwand unsere Marge ein. Meist zwischen 8% bis 30 % je erbrachter Leistung. Oft sieht man die aufgewandte Zeit nicht, die hinter den zu vergebenden Aufträgen steckt.

Zwischenfrage: Wo kommt die Marge dann hin?

Einen Gewinnanteil muss jede zukunftsorientierte Firma ansetzen. Bei uns wird der Gewinn in die nachhaltige Finanzierung neu zu entwickelnder Projekte gesteckt. Damit entwickeln wir neue Zuerwerbsmöglichkeiten für die Mitglieder. Heute muss man das anbieten, was die Nachfrage mit sich bringt und Chancen verspricht.

Was bringt die Zukunft beruflich und privat?

Everybody's Darling is everybody's Depp, wir machen nicht für jeden alles, aber für viele das richtige. Dann hat die pro communo AG die Zukunft, die sie uns verspricht.

Pro communo heißt für mich „Für uns“!! Man sollte versuchen sich dem Markt anzupassen, bevor man vom Markt angepasst wird. Das sehe ich im Gewerbe und in der Landwirtschaft so.

Privat setze ich seit einem Jahr auf Planwirtschaft.

Danke, dass Du Dir kurz Zeit genommen hast.

