

Kalkulation von Fremdleistungen

Online-Veranstaltung der BME Region Bremen-Weser-Ems am 17.11.2023

Agenda

Begrüßung/Vorstellung des Referenten

Ziel des Termins

Annahmen

Musterkalkulation

Beispiel einer Datensammlung

Erkenntnisse

Weitere Fragen?/Zeit für Diskussionen

Ziel

- Kenntnis über den Aufbau einer Kalkulation für Personalverrechnung
- Kenntnis über kalkulatorische Auswirkungen von Tarifen und Parametern (z.B. BG-Abgaben)
- Schaffung einer Basis für Konditionengespräche bei Personaleinsätzen mit dem Partner „auf Augenhöhe“ (z.B. „Was geht da noch“ oder „x% gehen immer“ ist Einkauf von Gestern)
- Erarbeitung einer Musterkalkulation für die Normalarbeit und Zuschlagsstunden (hier Überstunden)
- Anregung für eine mögliche „Sammlung“ der relevanten Daten aus den Gesprächen
- Verständnis, dass auch unsere Partner Gewinne machen müssen

Annahmen

- Musterkalkulation auf Basis einer Arbeitnehmerüberlassung, da
 1. Bundeseinheitlicher Tarif
 2. Die Tarifgruppen nicht zwischen „White“ und „Blue“ Collar unterscheiden
 3. Keine Berücksichtigung der Aufschläge für Dienstverträge (z.B. Personalsteuerung) oder Werkverträge (z.B. Personalsteuerung und Gewährleistungen)
 3. Das „Beispielpersonal“ ist längerfristig beim Partner angestellt (in den letzten Jahren vor allem bei den Personaldienstleistern starker Trend zu temporären Beschäftigungen gem. den Kundenaufträgen)
- Die nicht Allgemein verfügbaren Daten (wie z.B. Ausfalltage, Allgemeine Geschäftskosten und Gewinn/Wagnis) sind nur Beispiele und nicht Praxisrelevant
- Die aktuelle „Vollbeschäftigung“ wird in der Musterkalkulation nicht explizit berücksichtigt

Musterkalkulation



Musterkalkulation
_ANÜ

Beispiel einer Datensammlung



Datensammlung_
Kalkulation Verrechnung

Anmerkung: In vielen Gesprächen zeigten sich die Partner über die Information zu den Benchmarks dankbar, da ihnen diese ggfs. Ansätze zur Kostenoptimierung geben

Erkenntnisse

- Fehlende Transparenz über die Zusammensetzung der Vergütung von Fremdpersonal -> hierfür ist u.a. die Kenntnis der jeweiligen Tarifverträge wichtig!
 - Nicht ausreichende Kommunikation bzgl. des Bedarfes (z.B. Anforderung an die Leistung/Qualifikation)
Beispiel: die einzusetzende Qualifikation sollte dem Bedarf angemessen (kein „Oversized“) und die Leistung klar definiert sein (bei Werkverträgen sind auch die Abnahmekriterien zu benennen)
 - Unterschiedliche Vergütungen für die gleichen Qualifikationen je nach Unternehmenszweck-/Tarifzugehörigkeit
- i.d.R. ist die gleiche Qualifikation beim Verleiher oder Handwerk günstiger als bei einem Industrieunternehmen
 - Durch die Gespräche entstehen Kenntnisse über Benchmarks bei den Kalkulationsparametern in den Peergroups (gleichartige Firmen im gleichen Gewerk) - Datensammlung für den nachhaltigen Erfolg wichtig
 - Der „Vertriebler“ ist i.d.R. nicht der zielführende Ansprechpartner, da dieser normal die Kalkulationen nicht kennt/nicht kennen darf - hier sollte der Bedarf an den kompetenten Gesprächspartner bei einer Einladung kommuniziert werden
 - Die Tarifierhöhungen sind %ual nicht bestehenden Verrechnungssätzen zuzurechnen
 - Eine Kostenkalkulation ist eine valide Vorbereitung für Konditionenverhandlungen und auch für E-Auctions anwendbar
- **Die Marktkenntnisse (z.B. über die Ressourcen-Verfügbarkeiten, Tarifverträge sowie Regionen-spezifische Besonderheiten) sind ein wesentlicher Erfolgsfaktor!**

Vielen Dank für Ihre Aufmerksamkeit!

Olaf Bollermann

olaf.bollermann@t-online.de

0157-55815240

[Olaf Bollermann | LinkedIn](#)