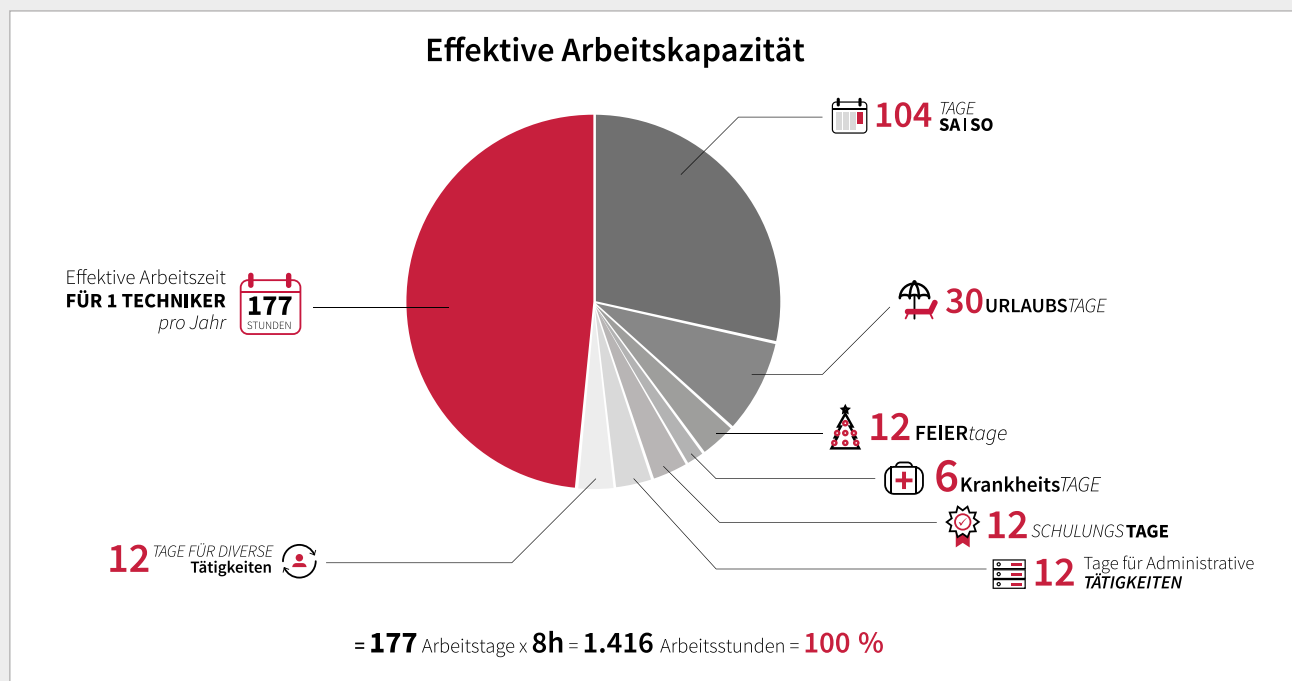


Warum Unternehmen eine Service-managementlösung benötigen

Eine *Return on Investment* Rechnung







Wenn man das Arbeitsjahr eines Technikers unter die Lupe nimmt, dann wird schnell deutlich, dass ihm nach Abzug von Feiertagen, Urlaubstagen oder Wochenenden weniger als die Hälfte des Jahres für effektive Arbeit zur Verfügung steht.

In Summe wären das 177 Tage bzw. 1.416 Arbeitsstunden die der Techniker arbeiten kann, wenn er eine hundertprozentige Auslastung hätte. Das ist jedoch äußerst unrealistisch.

Steigerung der Auslastung um 5 % oder 10 %

	Ohne repV	Mit repV	Mit repV
Stundenlohn	65 €	65 €	65 €
Auslastung	850 h (60 %)	885 h (65%)	920 h (70 %)
Umsatz	55.250 €	59.800 €	64.350 €
Steigerung	0 €	4.550 €	9.100 €

Einführung repV for Sage 100

	 	 
Aufwand f. Lizenzen	2.845 €	5.690 €
Laufende Kosten Wartung + Apps	+ 1.707 €	+ 3.414 €
Aufwand f. Install., Schulung, Workshop	+ 7.239 €	+ 14.478 €
Projektkosten Gesamt	11.791 €	23.582 €

Daher gehen wir in unserem Beispiel von einer Auslastung von 60 bis 70 Prozent aus. Wir nehmen an, dass wir 65 € pro Stunde für einen Techniker in Rechnung stellen können und gehen in der Kalkulation davon aus, dass man mit repV seine Auslastung um 5 - 10 Prozent steigern kann.

Ob die Investition in ein Softwaremanagementsystem rentabel ist, zeigt die Rechnung (Seite 10) auf Basis einer Auslastungssteigerung um 5 Prozent oder 10 Prozent.

Ein Betrieb mit zwei Arbeitsplätzen und fünf Technikern erreicht schon bei geringer Steigerung der Auslastung nach 6 Monaten den Break-Even-Point – bei der höheren Steigerung sogar schon nach drei Monaten.

Grundsätzlich gilt: je mehr Techniker und Arbeitsplätze, desto mehr rentiert sich eine Servicemanagementsoftware. Denn schon bei der geringsten Auslastungssteigerung rentiert sich auf kurz oder lang eine Anschaffung.

Umsatzsteigerung mit repV for Sage 100

