

Marten & Teune, Löhne

Transparenz 2.0

Betriebsmanagement-Systeme bieten viele Vorteile, etwa bei Auftragsverwaltung, Rechnungslegung und Kostenübersicht. Doch durch **richtige Nutzung** der vorhandenen Daten eröffnet sich eine ganz neue Dimension der **Betriebssteuerung**. Diese Erfahrung hat jedenfalls LU Marten & Teune gemacht – und uns davon berichtet.



Schon bald nach ihrer Betriebsgründung im Jahr 2011 stand für Christoph Marten und Torben Teune fest, dass „Zettelwirtschaft“ und Exceltabellen bei der Auftragsabwicklung, Rechnungsstellung und Kostenkalkulation nicht das Mittel der Wahl sein können. „Für den Anfang unserer Selbstständigkeit war das gerade noch ok. Aber spätestens nach der Einstellung unseres ersten Mitarbeiters im Jahr 2012 war uns klar, dass wir zügig eine digitale und für die Praxis des Lohnunternehmens taugliche Softwarelösung finden mussten“, berichtet Torben Teune.

Die DeLuTa des gleichen Jahres bot dazu eine gute Gelegenheit, und letztlich fiel die Wahl auf Agrarmonitor. Installation und Inbetriebnahme verliefen reibungslos. „Aber bis

Christoph Marten (l.) und Torben Teune nutzen Agrarmonitor inzwischen auch intensiv zur Kosten- und Prozessoptimierung.

2014 haben wir doch parallel auch die Papiervariante genutzt. Das hörte dann mit der Einstellung eines Disponenten auf, sodass wir zum Beispiel die Aufträge nur noch digital anlegten und die entsprechenden Daten erfassten bzw. einpflagten – wobei wir, rückblickend betrachtet, auch da noch viel zu ineffizient damit gearbeitet haben“, erzählt der Lohnunternehmer weiter.

Dennoch war beiden Lohnunternehmern die Software vom ersten Tag an eine große Hilfe, zumal das Unternehmen rasch wuchs und die Zahl der Mitarbeitenden zwischen 2012 und 2019 von einem auf mittlerweile 21 Festangestellte anstieg. Logisch, dass die beiden Chefs nicht mehr selbst Maschinen fahren, abgesehen von Notfällen und personellen Engpässen. Christoph Marten hat seinen Arbeitsschwerpunkt im Bereich Werkstatt & Fuhrpark, während sich Torben Teune auf die Disposition und Kundenbetreuung konzentriert.

„Seit 2016 wurde mir jedoch immer bewusst: Wir nutzten die Software nicht optimal“, so Torben Teune. So habe zum Beispiel jeder die Aufträge nach eigenem Gusto angelegt, mit dem Ergebnis, dass gerade in der späteren Analyse der Daten Ungenauigkeiten auftauchten. „Selbst die Rechnungsstellung wurde dadurch zu zeitaufwendig, weil laufend kontrolliert werden musste, welche Einzelposten wie dort aufgeführt waren“, erläutert er.

Entdecke die Möglichkeiten

Auslöser für eine andere Handhabung war letztlich die Überlegung, angesichts des gewachsenen Auftragsvolumens eventuell einen zweiten Disponenten einzustellen. Für den bisherigen Kollegen wurde das Pensum insgesamt zu viel, zumal das Team mittlerweile phasenweise in zwei Schichten arbeitete. Allerdings wären die dann zwei Disponenten allein mit dieser Aufgabe nicht ausgelastet gewesen, so die damalige Einschätzung der beiden Lohnunternehmer. Deshalb entschloss er sich, die Dispo inklusive Kundenbetreuung selbst zu übernehmen und stattdessen sein Büroteam im Bereich Controlling zu verstärken.

„Diese Veränderung hat in vielerlei Hinsicht für mehr Ruhe im Betriebsablauf gesorgt, weil dadurch zum Beispiel weniger Absprachen untereinander erforderlich waren und das Potenzial für Missverständnisse sank“, erzählt er – und freut sich über



Kostenorientierte Prozessorientierung macht sich auch bei den Häckselketten positiv bemerkbar.

seine derzeitige, gut eingespielte Büro-Crew, mit Gaby Loose in der Buchhaltung und Fabian Heise als Torben Teunes rechte Hand in Sachen Kundenbetreuung, -beratung und beim Thema Nährstoffvermittlung.

Im Zusammenhang der neuen Aufgabenverteilung zeigte sich aber auch noch etwas anderes: Bezüglich Agrarmonitor kannte sich der Chef schlechter aus als seine Mitarbeiter. Deshalb nutzte er im Sommer 2018 einen Intensivkurs des Softwareanbieters, ganz nach dem von IKEA geprägten Motto „Entdecke die Möglichkeiten.“ Besonders mit Blick auf Abrechnung, Nachkalkulation und Controlling eröffnete sich ihm, zu was das Programm tatsächlich in der Lage ist. „Ein wenig erinnerte mich das an die komplexe Software in Traktoren oder Erntemaschinen – die kann meist auch deutlich mehr, als man im Tagesgeschäft wirklich nutzt. Es lohnt sich wirklich, sich damit intensiver auseinanderzusetzen“, ergänzt Torben Teune.

„Ebenso beeindruckend war für mich bei der Nachschulung die Erkenntnis, wie viel Zeit wir im Büro durch Optimierung der Abläufe gewinnen können. Gerade in dieser Prozessoptimierung liegt eine der großen Mehrwerte einer solchen Softwarelösung. Ich glaube, dass dies vielen Kollegen nicht bewusst ist – auch nicht, was sich dadurch für ein Potenzial zur Kostensenkung ergibt“, berichtet der Lohnunternehmer mit unverkennbarer Begeisterung.

Mehr Transparenz & Effizienz

Zu diesen optimierten Abläufen gehört u.a. das bereits erwähnte Anlegen der Aufträge sowie Rech-

nungsstellung und -kontrolle. „Dafür benötigen wir jetzt nur noch etwa 1/3 der Zeit als früher“, freut sich der Unternehmer. Jetzt für ihn ebenfalls einfacher als vorher ist im Zuge der Nachkalkulation von Aufträgen der Vergleich zwischen Abrechnung nach Tonnage oder Fläche und nach Zeitaufwand. „Entscheidend für die Wirtschaftlichkeit sind nun mal die Anzahl der verkauften Stunden und die Wirtschaftlichkeit eines jeden Auftrags. Erst mit dem Wissen um die tatsächlichen Kosten lassen sich realistische Preise kalkulieren – und auch Entscheidungen treffen, ob eine Dienstleistung überhaupt weiter angeboten wird. Angebote scharf kalkulieren zu können, weil man seine tatsächlichen Vollkosten kennt, ist das eine. Aber dauerhaft defizitäre Arbeiten lassen sich nicht um jeden Preis damit rechtfertigen, einen Kunden unbedingt halten zu wollen“, erläutert er seine Einstellung.

Ein anderes Beispiel für die Prozessoptimierung nennt Marten Teune aus dem Bereich Zuckerrüben-Logistik. Das Lohnunternehmen bietet als Dienstleistungen sowohl den Rüben-transport als auch das Abdecken der Feldmieten an. „Die Abrechnungen erfolgen nach Tonnen, aber unseren tatsächlichen Aufwand für Fahrzeuge und Mitarbeiter möchte ich tagesaktuell auf Stunden ausgewiesen haben.“ Nur so könne die Arbeitskette optimal gestaltet werden, im Fall der Zuckerrüben durch die Analyse der Wartezeiten an den Zuckerfabriken und die darauf folgende Anpassung der Anzahl Fahrzeuge. „Indem wir selbst die volle Transparenz der Zahlen für unseren Fuhrpark haben, sehe ich die Unterschiede deutlich“, meint er und ergänzt: „Durch die tagesaktuelle Verfügbarkeit aller Zahlen, Buchungen und Arbeitszeiten ergibt sich ein vollständiger Durchblick, sozusagen Transparenz 2.0. Wenn ich das mit dem Stand vor vier oder fünf Jahren vergleiche, erscheint mir die Zeit damals aus betriebswirtschaftlicher Sicht wie ein Flug im Nebel.“

Mühevoller Start

Neben optimierten Abläufen und besserer Kenntnis des Istzustandes hat Torben Teune nach seiner Agrarmonitor-Nachschulung noch ein weiteres Thema mit weitreichender Bedeutung in Angriff genommen: die Schnittstelle der

UNTERNEHMENS DATEN

LU Marten & Teune	
Ort	Löhne, NRW
Gegründet	2011
Mitarbeiter	21 Festangestellte (inkl. Inhaber), bis zu 40 Saisonarbeitern
Dienstleistungen	Grünfütterernte (Gras, GPS, Mais) Heu- und Strohbergung Kartoffelernte Organische Düngung (fest, flüssig) Bodenbearbeitung und Aussaat Agrartransporte Winterdienst Erdbewegung Kartoffeln pflanzen
Kundenstamm	Milchviehbetriebe Biogasanlagen Ackerbaubetriebe Kommunen Industriekunden
Schlüsselmaschinen	13 Traktoren von 200–360 PS 2 Gülle-Selbstfahrer (Claas, Holmer) 1 Häckslers (John Deere 8800i) plus Abfahrkette 1 ZR-Vollernter (Holmer) 1 Kartoffelroder (Ropa, 2-reihig) 2 Güllefässer (18,5 bzw. 24,8 m ³ , Wienhoff) 8 Lkw (MAN, Mercedes) mit Tank-, Mulden- und Rollbandaufliegern
Besonderheiten	Handel mit Stroh, Kalk, Kompost Nährstoffvermittlung (Biogassubstrat, org. Dünger) Komplettbewirtschaftung von Kartoffelflächen
www.marten-teune.de	

Software zu „Datev online“. Als Herausforderung erwies sich dabei nicht die eigentliche Schnittstelle, sie war seitens Agrarmonitor schnell eingerichtet. Aufwendig war jedoch die Neuordnung der Buchungskonten. Hier hatte sich im Laufe der Jahre bei Marten & Teune ein individueller Wildwuchs angesammelt, so der



Fotos: Noordhof, LU Marten & Teune

Für die Gülleausbringung und Logistik stehen zwei Selbstfahrer sowie zwei gezogene Fässer und insgesamt acht Lkw zur Verfügung.

Lohnunternehmer, indem kreativ Konten mit unterschiedlichen Namen für weitgehend ähnliche Buchungen angelegt worden waren.

Als Beispiele nennt er „Gülle fahren“ und „Substrat fahren“. „Vieles ist im Laufe der Jahre gewachsen und schien uns logisch. Doch letztlich fehlte die Klarheit der Struktur. Und es ist wichtig, den Kontenrahmen nicht aus dem Blickwinkel der Dispo zu definieren, sondern quasi von hinten her zu denken, also von der späteren Verarbeitung der Daten. Das haben wir mit Hilfe des Agrarmonitor-Teams dann geändert“, erzählt er. Wobei diese Veränderung schon eine Gräte war, die es zu schlucken galt, so Torben Teune – nicht zuletzt aus der Sorge heraus, dass dies neben dem Tagesgeschäft zu viel Zeit kosten könnte. „Anfangs hat mich unser Team schon sehr skeptisch beäugt, nach dem Motto: Was hat er jetzt wieder vor? Aber nachdem es einmal grundsätzlich neu sortiert war und wir vor allem die positiven Auswirkungen dessen sehen konnten, war der gordische Knoten durchschnitten“, meint er schmunzelnd.

Seitdem werden auch alle Belege des Unternehmens, wie Lieferscheine oder Rechnungen, umgehend gescannt. „Und zwar nur ein- und nicht zweimal, wie vorher, als wir dies für Agrarmonitor und die BWA getrennt machen mussten. Allein diese Zeitersparnis, was das Scannen betrifft, war enorm, so seine Erfahrung. Außerdem erleichtert die jetzt zentrale Verfügbarkeit aller relevanten Infos und Belege weitere Schritte der

Verarbeitung, wie etwa die Abrechnung der Straßenmaut, so seine Erfahrung.

Insgesamt ergibt sich mit dem neuen Kontenrahmen eine geradezu dramatische Zeitersparnis, so die Formulierung des Lohnunternehmers: „Jetzt sind sämtliche Kosten vollständig, korrekt und detaillierter denn je auszuweisen. Außerdem liegen Umsatz und Ergebnis nun tagesgenau vor. Damit können wir unsere BWA jederzeit auf Knopfdruck aktuell aufstellen und nicht, wie früher, mit einem großen Zeitaufwand zum 15. des Folgemonats. Ein Tag Arbeit dafür statt fünf oder sechs – das ist ein Riesenschritt nach vorn“, findet er.

Vertrauensschub

Zwei weitere Aspekte sollten aus Torben Teunes Sicht unbedingt hervorgehoben werden. Der erste ist die notwendige Bereitschaft des Steuerberaters, Datev online zu nutzen. „Bei uns hat das gut funktioniert. Wenn das aber nicht gegeben ist, sollte man unbedingt den Steuerberater wechseln, sonst verzichtet man einfach auf zu viele Vorteile!“

Zweiter positiver Effekt ist nach seiner Aussage ein verbessertes Bankenranking. „Als wir die Kontenstruktur fertig eingerichtet und die Datev-Anbindung hergestellt hatten, also diese unglaubliche Transparenz der Daten nutzen konnten, haben wir unsere Banken eingeladen und das Ergebnis vorgestellt. Das hat für einen



Pflanzen und Roden von Kartoffeln ist eines der jüngsten, aber derzeit deutlich wachsenden Segmente bei LU Marten & Teune.

enormen Vertrauensschub gesorgt. Der schlägt sich u.a. in den eigentlichen Konditionen bei Finanzierungen nieder, die jetzt so günstig sind, dass wir beim Maschinenkauf kaum noch Objektfinanzierer in Anspruch nehmen. Auch unser Ranking bei den Hausbanken hat sich um eine ganze Note verbessert, weil wir die BWA so schnell und gut vorweisen. Und das Vertrauen der Banker in unsere Zahlen wird auch tragen, wenn irgendwann im Markt mal wieder Durststrecken kommen sollten“, ist Torben Teune überzeugt.

Vor diesem Hintergrund sieht er die Kosten – Software, Datev-Umstellung und der Lohnansatz für die eigene eingesetzte Zeit – als sehr vertretbar an, zumal diese weitgehend nur einmalig anfallen. Allein der Zinsvorteil bei Finanzierungen gleiche dies zu einem guten Teil wieder aus. „Und wir können bei kurzfristigem Finanzbedarf jetzt sehr stark Geldmarktkredite statt Kontokorrent nutzen – auch das spart viel Geld“, betont er.

Hilfe annehmen

Viel ist bezüglich Kosten- und Prozessoptimierung bei Marten & Teune in den zurückliegenden 18 Monaten erreicht worden – aber noch lange nicht alles, was sich die beiden jungen Unternehmer vorgenommen haben. Rund 80 % der Baustellen seien in Angriff genommen worden, wovon knapp die Hälfte jetzt zur Zufriedenheit laufe, wie Torben Teune schätzt. Wichtig sei, mit den veränderten Struk-

turen in der täglichen Praxis weitere Erfahrungen zu sammeln und bei Bedarf neu zu justieren. „Doch die neuen Möglichkeiten, die wir mit Agrarmonitor erschließen, haben die Motivation im Team schon jetzt spürbar gesteigert“, freut er sich.

Zu den nächsten internen Baustellen, die der Unternehmer in Angriff nehmen möchte, gehören die Analyse der stillen Reserven, die Kapitaldienstaufstellungen, eine verbesserte Liquiditätsplanung und die detailliertere Anbindung der Werkstatt an den Kontenrahmen. Ziel ist, dort ebenfalls die tatsächlichen Verhältnisse transparenter zu bekommen und die Prozesse ein Stück weit zu automatisieren, damit auch hier stets auf Knopfdruck Klarheit herrscht.

Dabei spielt die Betriebsmanagementsoftware ebenfalls eine wichtige Rolle. Doch zu Torben Teunes Erfahrung aus dem „Projekt Transparenz“ gehört auch: „So gern man als Chef die Dinge auch vorantreiben möchte: Es nützt nichts, etwas übers Knie brechen zu wollen. Nicht alles auf einmal in Angriff nehmen, das eigene Team in die Veränderungen einbinden und sich nicht zu schade zu sein, auch mal beratende Hilfe von außen zu holen – dann ist die erfolgreiche Weiterentwicklung kein Problem.“

Jens Noordhof,
Redaktion LOHNUNTERNEHMEN

IMPRESSUM



Dieser Sonderdruck wurde mit einem Beitrag aus der Zeitschrift LOHNUNTERNEHMEN 10/2019 erstellt. Weitere Informationen zur Zeitschrift LOHNUNTERNEHMEN unter www.LU-Web.de

Verlag

Beckmann Verlag GmbH & Co. KG
Rudolf-Petzold-Ring 9, 31275 Lehrte

Redaktion

E-Mail: redaktion@beckmann-verlag.de
Jens Noordhof, Björn Anders Lützen, Maren Bühring, Dorothee Ebeling, Anne Ehnts, Johannes Hädicke, Stephan Keppler, Nantke Lena Neumann, Mirja Schmatzler

Vertrieb

Telefon +49 5132 8591-50
E-Mail: vertrieb@beckmann-verlag.de

So funktionieren Lohnunternehmer

Beckmann Verlag

Sonderdruck für AGRARMONITOR

LU Marten & Teune, Löhne
Transparenz 2.0 in der Betriebssteuerung

