

BEDRE KALKULATION SKABER VÆKST HOS TAGKÆDEN

Som nyudlært tagdækker besluttede Marc Rosenberg sig for at starte sit eget firma. Det er nu fire år siden, og det har aldrig gået bedre. En af hemmelighederne bag succesen og den voldsomme ekspansion hedder Sigma Kalkulation.

Af Nina Munch-Petersen

"Jeg har altid vidst, at jeg skulle være selvstændig. Og jeg blev det allerede fire måneder efter at jeg var udlært."

Marc Rosenberg, manden bag Tagkæden ApS, er 25 år gammel og kan godt lide udfordringer. Tre år på skole, en masse praktik og gejsten til at skabe noget. Det er tilsyneladende opskriften på en succeshistorie. Eller i hvert fald noget af den.

Hurtigt i gang

Tagkæden ApS ligger i et industri kvarter i udkanten af Vejle, og selvom forretningen har gået ganske godt siden starten i 2003, besluttede Marc Rosenberg for et lille års tid siden, at der skulle ske noget. Han havde indset, at præcise og retvisende kalkulationer udgør en stadig større del af grundlaget for, om en virksomheds gode projekter også er gode forretninger. For Marc Rosenberg var det på tide at føje et kalkulationsværktøj til værktøjskassen.

"Jeg ville gerne have styr på det med kalkulationerne, så jeg gik på Internettet og fandt Sigma. I første omgang valgte jeg at få programmet gratis på prøve i 30 dage, og det kørte bare."



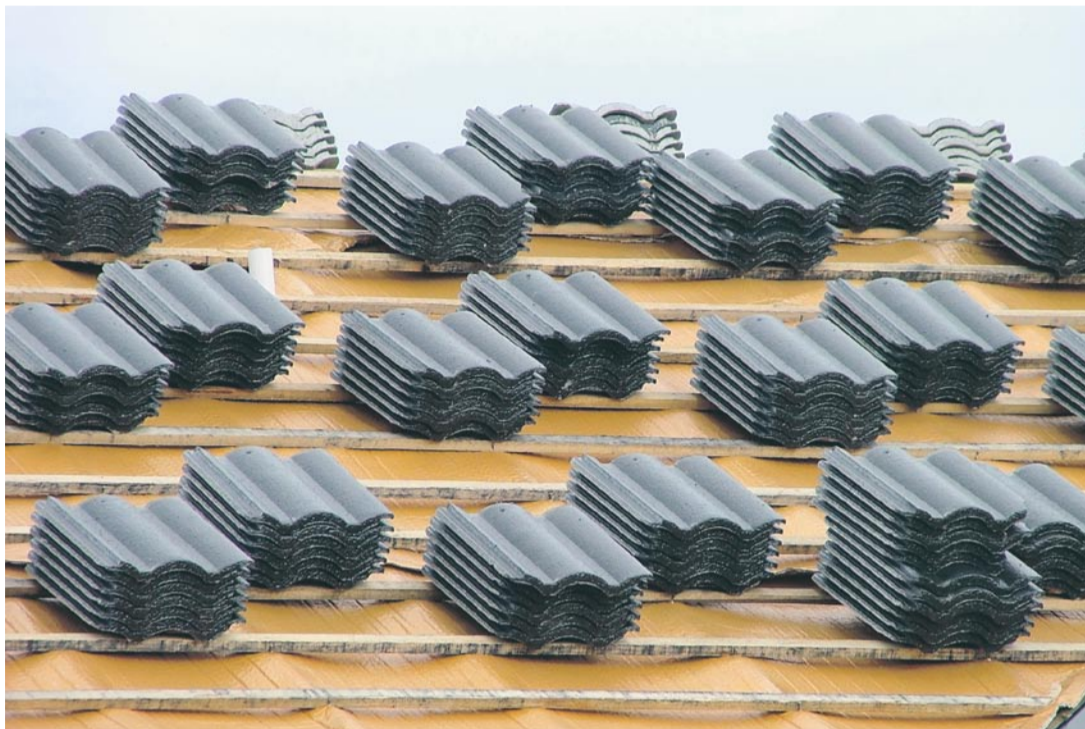
Marc Rosenberg, manden bag Tagkæden ApS

Som så mange andre unge er Marc Rosenberg vant til at arbejde med computer, men han mener ikke, at hverken alder eller pc-erfaring er afgørende faktorer i den forbindelse.

"Jeg brugte to timer en aften over pc'en med en Sigma-supporter i telefonen. Det der tog længst tid, var at få lagt priser ind, men når først det er gjort, så er det bare at åbne programmet, og to minutter efter er man inde i projektet. Det er simpelthen alle tiders program."

Mere tid tilovers, mindre bekymring

Siden er det gået stærkt for Tagkæden og Marc Rosenberg. Fra at have tre-fire mand fastansat, har Tagkæden i dag ti ansatte. "Vi er ekspanderet over 150 procent inden for det sidste år. Og det er ikke bare fordi byggeriet går



godt. Det er fordi, jeg har fået Sigma ind på min computer. Jeg sparer sindssygt meget tid. Det er lige til en 13-skala!"

Foreløbig har Marc Rosenberg nået at lave beregninger på omkring 40 projekter med Sigma.

"Folk beder om priser på det ene og det andet nu om dage. Hvis ikke jeg havde haft Sigma, så havde jeg ikke haft tid til noget som helst andet end at lave tilbud til folk. Nu har jeg overskud til meget mere."

Kalkulationsprogrammer er værdsatte i byggebranchen, fordi de giver det overblik, der skal til for at lave meget præcise beregninger. Det betyder, at risikoen for budgetoverskridelser bliver mindre og forståelsen af hele projektets økonomiske sammenhæng bliver klarere. Det er netop, hvad Marc Rosenberg oplever, efter at han har fået installeret Sigma på sin computer.

"Det er meget mere overskueligt nu. Jeg har fået en ro og et overblik, som jeg ikke havde før. En entreprise til en million kroner kan jeg for eksempel beregne på en time nu, hvor jeg før brugte meget mere tid på det."

En ikke uvæsentlig sidegevinst er, at chancen for reelt at tjene penge bliver langt større, når beregningerne holder.

Øget omsætning, bedre bundlinje

For Marc Rosenberg betyder det helt konkret, at Tagkæden har fået en langt større omsætning.

"Jeg regner med at vi kommer til at omsætte for 10-11 millioner kroner i år mod 3,4 millioner i 2006," fortæller han.

De seneste års stigninger inden for materialeforbrug og lønudvikling gjort det langt sværere at kalkulere korrekt. Derfor er det vigtigt, at en

virksomhed har den nyeste viden og de bedste værktøjer til at kunne kalkulere så præcist som muligt. Det har alt sammen betydning for, om der er sorte eller røde tal på bundlinjen, når året er omme.

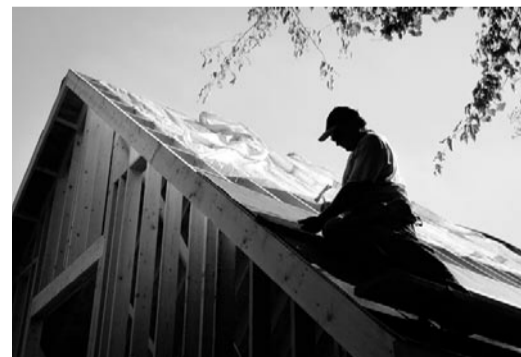
Med Sigma i baghånden kan Marc Rosenberg favorisere gode kunder med gode tilbud – og stadig vide hvor prisen er.

"Indeksreguleringen sørger for, at tilbudene passer. Jeg rammer prisen hver gang og derfor er min indtjening blevet væsentligt bedre. Og det er klart, at når jeg tjener så mange flere penge, så tjener jeg også mere på bunden. Det er bare mere effektivt med Sigma."

Tagkæden kører kun med faste kunder, så for Marc Rosenberg gælder det om hele tiden at sørge for, at de får en god, lav pris.

"Så bliver de både gladere og mere konkurrencedygtige, og så kører hjulene rundt," forklarer Marc Rosenberg.

"Selvfølgelig er det en udgift til at starte med, når man investerer i et program som Sigma, men det tjener sig hurtigt ind. Tid er jo penge, og du får simpelthen nogle bedre byggesager ud af det."



Sigma forhandles af CodeGroup A/S. Yderligere information på www.codegroup.dk

Her er det muligt at få en online demonstration af Sigma eller kontakte en sælger, der kan fortælle mere om løsningen og hvad den kan betyde for netop Deres virksomhed.