

Heizkostenabrechnung in die eigenen Hände nehmen: so rechnet es sich !

Beispielrechnung* für die Amortisation des Heizkostenabrechnungsprogramms HKA100

1. jährliche Kosten für die Dienstleistung bei einem Wärmedienstunternehmen bei durchschnittlichen Netto-Preisen für die Ablesung und Abrechnung von

4,10 €	je Heizkostenverteiler
5,80 €	je Wasserzähler
13,10 €	je Wärmezähler
5,20 €	je Nutzer-/Wohneinheit
55,00 €	je Liegenschaft

ergeben sich jährliche Kosten von netto ca. 48,- € je Wohneinheit, ohne Berücksichtigung von Zwischenablesungen und Nutzerwechselgebühren.

2. Kosten für die einmalige Investition in die Software HKA100

Basisversion bis 200 Wohneinheiten (ausbaufähig):

Abrechnung der Heizkosten mit Heizkostenverteilern oder Wärmezählern oder pauschal über Wohnfläche. Abrechnung Warm- und/oder Kaltwasserkosten mit Wasserzählern oder anderen Verteilungsschlüsseln. Die Abrechnung kann in beliebig vielen Liegenschaften mit unbegrenzter Anzahl Messgeräten erfolgen, allerdings unter Berücksichtigung der max. Wohneinheitenanzahl von 200.

Kaufpreis: netto ca. 2.000,- €

3. Gegenüberstellung

Die Erstellung der Heizkostenabrechnung für 200 WE durch ein Dienstleistungsunternehmen kostet jährlich im Durchschnitt netto:

	200 x 48,- € = 9.600,- €
Investition für Software HKA100 für 200 WE:	<u>1.500,- €</u>
	Differenz: 7.600,- €

Der Differenzbetrag deckt in ausreichendem Umfang die Ausgaben für Zählerablesung und Dateneingabe sowie die Service- und Update-kosten für das Abrechnungsprogramm. **Ihr Ertrag ist natürlich auch in diesem Betrag enthalten.**

Diese Beispielrechnung lässt sich auch auf die anderen Größen des Softwarepakets (50, 500, unbegrenzte Einheiten) übertragen.

Es fehlen allerdings noch die immateriellen Vorteile wie z.B.:

- schnellere Erstellung der Jahresabrechnung
- weniger Probleme mit Fremdfirmen
- bessere Informationsmöglichkeiten für Wohnungseigentümer und Mieter
- umfassendes Dienstleistungsangebot
- Kundenbindung

Anhand dieses Beispiels wird deutlich, dass es sich lohnt, die Heizkostenabrechnung in die eigenen Hände zu nehmen. Entscheiden Sie sich also für diese Dienstleistung zu Ihrem eigenen Vorteil und den Ihrer Kunden!



*Das Rechenbeispiel beruht auf Daten und Nettopreisen der Jahre 2017/2018