

Expertentipp: Die Wertschöpfungskette im Unternehmen – Wo entsteht Ihr Gewinn?

Wo entsteht in Ihrem Unternehmen Gewinn und wie funktioniert Ihre Ertragsmechanik? Sehen wir uns zunächst die Hauptprozesse im Unternehmen an: Auftragsplanung, Einkauf, Auftragsabwicklung, Qualitätssicherung, Abnahme oder Lieferung.

Prüfen Sie, ob Sie eine Struktur in Ihrer Auftragsplanung haben, sprechen Sie darüber mit den betroffenen Mitarbeitern. Gibt es Formblätter, Informationsrituale und entsprechende Terminvorgaben? Beim Einkauf ist es ähnlich: Wer ist zuständig? Wird mit den Lieferanten regelmäßig über Boni, Skontierung und Zahlungsbedingungen gesprochen?

Weiß bei der Auftragsabwicklung jeder Mitarbeiter wirklich Bescheid, was er tun soll? Sind Leistungsschritte vorgegeben, auch mit Vorgabezeiten und Terminen? Werden vor allem die Zeiten für die Nachkalkulation genau erfasst und Abweichungen mit den verantwortlichen Mitarbeitern besprochen?

Nehmen Sie sich genügend Zeit und überlegen Sie gemeinsam, was Sie besser machen können. Beobachten Sie immer, an welchen Aufträgen verdiene ich, an welchen nicht!

Die Qualitätssicherung wird meistens vernachlässigt. Das ist sehr schade, denn jetzt haben Sie die Chance, Fehler vor den Kunden zu entdecken. Sie vermeiden Reklamationen, Rechnungseinhalte und Unzufriedenheit. Führen Sie klare Prüfkriterien ein und lassen Sie jeden Auftrag mit einem eigenen Formular, mit Unterschrift der Verantwortlichen, prüfen und freigeben.

Als letzter Schritt muss auch die Abnahme, das Aufmaß auf der Baustelle oder der Versand der Produkte richtig organisiert werden. Erstellen Sie sofort die Schlussrechnung und prüfen Sie gleichzeitig, ob alle Regiearbeiten, Nachträge und Lieferantenrechnungen auch berücksichtigt sind. Hier können noch einmal große Fehler gemacht werden. Eine falsche Abrechnung bringt viel Erklärungsbedarf und Frust in eine Kundenbeziehung.

Unser Vorschlag: Prüfen Sie jeden dieser vier Bereiche und besprechen Sie Verbesserungen mit Ihren Mitarbeitern. Jede Verbesserung bringt mehr Ertrag. Da lohnt es sich, aufmerksam zu sein.

Jetzt geht es um die vielen Bereiche im Unternehmen, die Einfluss auf den Auftragseingang und die Abläufe im Unternehmen haben. Wodurch erhalten Sie einen Auftrag? Wie wird der potenzielle Kunde auf Sie aufmerksam? Haben Sie sich im Wettbewerb klar positioniert? Sind Ihre Produkte und Leistungen stimmig? Welchen Grund hat der Kunde, bei Ihnen zu bestellen? Hoffentlich nicht den „billigen Preis“! Sonst befinden Sie sich mitten im Haifischbecken.

Sie sollten bestimmen, welche Kunden und Aufträge Sie wollen. Sie entscheiden sich für Ihr Netzwerk und das Beziehungsmanagement. Legen Sie also Ihre Strategie klar und deutlich fest und informieren Sie darüber Mitarbeiter, Lieferanten, Kunden und alle Partner Ihres Unternehmens. So geben Sie sich ein Profil und auch ein Wiedererkennungsmerkmal! Sie bekommen die Kunden und Aufträge, die zu Ihnen

passen und womit Sie Ihr Geld verdienen.

Zu Ihrer Ertragsmechanik gehört aber auch noch die interne Abwicklung – Büroorganisation, Rechnungswesen, Mitarbeiterführung, Unternehmenssteuerung, Kalkulation und Preisfindung, Marketing und Vertrieb. All diese Bereiche haben direkt oder indirekt Einfluss auf Ihr Ergebnis. Ein klares Marketing und ein konsequenter Vertrieb sichern Ihnen einen guten Auftragseingang. Eine deckungsbeitragsorientierte Kalkulation und klare Vorgabezeiten schaffen Leistungswillen bei den Mitarbeitern und eine Steigerung der Produktivität.

Die richtige Kommunikation und regelmäßige Information schafft Transparenz und Verantwortungsbewusstsein, vor allem vermeidet es Frust und Demotivation!

Das Rechnungswesen sorgt für übersichtliche und nachvollziehbare Abrechnungen. Auch ein konsequentes Mahnwesen stärkt Ihre Liquidität und vermeidet Forderungsausfälle.

Ihre Wertschöpfungskette umfasst insgesamt 16 unterschiedliche Bereiche. Alle haben Einfluss auf Ihr Betriebsergebnis und die Zufriedenheit von Kunden und Mitarbeitern, nicht zu vergessen Ihre eigene Zufriedenheit! Prüfen Sie die einzelnen Bereiche Ihrer Wertschöpfungskette. Einfach per Email anfordern bei info@bauerundpartner.net.

Fragen zum Thema beantwortet Ihnen gerne:

Roland Bauer
Tel. 08031/1879-12,
bauer@bauerundpartner.net

