

[uk] 23. Juni 2015 - Harald Gruber ist ein tougher 50er, Geschäftsführer eines angesehenen Münchner Metallbauunternehmens, ein Maximalarbeiter: „Seit beinahe zwanzig Jahren täglich von halb sechs Uhr morgens bis sechs Uhr abends, dazu jeden Samstag, als Mädchen für alles; damit komme ich nicht mehr klar!“, erzählt er im Interview. Dennoch macht ihm sein Unternehmertum immer noch Spaß und er findet: „Wenn sich etwas verbessert und verändert, dann kann es nur gut sein!“. Deshalb arbeitet er mit den Experten von bauerundpartner grundlegend an der Neuausrichtung seines Unternehmens.

Im vergangenen Jahr ist der Wettbewerbsdruck stark gewachsen: Aus vielen Angeboten entstehen zu wenig Aufträge, viele davon auch noch unrentabel. Das belastet den Ertrag und die Liquidität. Die Hausbank steht hinter dem Unternehmen, empfiehlt bauerundpartner.

Harald Gruber nimmt die Herausforderung mutig an und erkennt: „Wenn ich das heute so sehe, dann hätten wir schon viel früher was machen müssen, um unsere Strukturen und Arbeitsabläufe zu optimieren, die Produktivität zu steigern und mit unserer Arbeit wieder gutes Geld zu verdienen!“.

Fleißig und motiviert ist die überwiegend junge Belegschaft, das bestätigt die Mitarbeiterbefragung von Beraterin Angelika Holzner. Wichtigste Botschaft daraus an den Chef: Zuständigkeiten klar regeln, Verantwortung delegieren. „Bei uns haben bisher drei Männer angeschafft: mein Vater als ausgeschiedener Firmengründer, mein Bruder als Werkstattleiter und ich als Geschäftsführer“. Gemeinsam wurde das neu geregelt: Die Vorarbeiter haben einzelne Verantwortungsbereiche übernommen, für alle Werkstattfragen ist ausschließlich Bruder Andreas zuständig.

Erstmals kann Harald Gruber leicht aufatmen, muss sich nicht mehr um alles kümmern und dabei seine eigentliche Arbeit unfertig liegen lassen. Dazu gehört unbedingt der Vertrieb, die Suche nach weiteren Geschäftsfeldern (neu ist der Vitrinenbau für Museen), das Nachfassen bei Angeboten.

Dass er dafür Zeit findet, dafür sorgt ab sofort ein eigenes Büro nebst neuer Sekretärin im Vorzimmer – „wesentliche Voraussetzung, um sich selbst organisieren und strukturieren zu können“, stellt Roland Bauer klar. Ein vernünftiges Vertriebskonzept erarbeitet Gruber derzeit gemeinsam mit Marketingfachmann Hartmut Weigelt.

Damit die Hausbank den Tatendrang des Metalldesigners und den geplanten Anbau einer Werkshalle unterstützt, wird aktuell ein Finanzierungsplan erarbeitet. „Für das geplante Wachstum sind die optimierten internen Prozesse und das Konzept zur Neupositionierung eine wichtige Voraussetzung!“, so Roland Bauer. Bald hat Harald Gruber samstags frei...

Unser Tipp - Ihr Vorsprung

Als Unternehmer sind Sie Gesellschafter, Geschäftsführer, Experte und Mädchen für alles. Sie tragen die volle Verantwortung, bringen täglich vollen Einsatz – leben Ihre Unternehmerrolle und sind Vorbild für Ihre Mitarbeiter. Ihr Erfolg hängt aber im Wesentlichen davon ab, ob Sie auch die richtigen Entscheidungen treffen und die Zahlen und Ziele im Blick haben. Das sind die wichtigsten

Wenn sich etwas verbessert, kann es nur gut sein!



bauerundpartner
UnternehmerBeratung

Veröffentlicht: Dienstag, 23. Juni 2015 09:44

Erfolgsfaktoren:

- Strategie & Positionierung: Beobachten Sie den Markt und die Wettbewerber, legen Sie konkrete Ziele und Vertriebsmaßnahmen fest.
- Planung & Finanzierung: Erarbeiten Sie eine Umsatz-, Kosten-, und Ertragsplanung, prüfen Sie die nötigen Investitionen und sichern Sie die benötigten Finanzmittel.
- Steuerung & Controlling: Prüfen Sie regelmäßig die Zielerreichung. Überwachen Sie die 10 wichtigsten Kennzahlen monatlich. Informieren Sie zweimal jährlich die Banken.
- Mitarbeiterführung & KVP: Führen Sie mit jedem Mitarbeiter ein Jahresgespräch, informieren Sie über die Geschäftsentwicklung, fordern Sie Verbesserungsansätze ein.

Nehmen Sie sich ausreichend Zeit für die Unternehmensführung.

Kontakt:

Roland Bauer

Telefon: 08031 1879-12 **email:** info@bauerundpartner.net