

## Ausgangslage



## Ausgangslage

Über die Empfehlung der Hausbank kamen wir in Kontakt mit einem Unternehmer aus der Baubranche.

Trotz guter Zahlen fehlte es massiv an Transparenz, um die aktuellen Unstimmigkeiten erklären zu können, die es trotz bester Gewinnsituation gab.

Der Unternehmer wünschte sich eine Bestandsanalyse, um zu sehen wo er steht und eine Ableitung von Maßnahmen, um mögliche Problemstellungen zu beheben.

## Auftraggeber

Mittelständischer Baubetrieb mit 20 Mitarbeitern

## Dauer

5 Tage + monatliche Begleitung auf Stundenbasis

## Projektbeschreibung

Nach erfolgter Projektdefinition und Sichtung des Zahlenmaterials, ergaben sich Verbesserungspotentiale im Bereich Kalkulation und strategischer Ausrichtung.

Da der Inhaber stark auf Wachstum getrimmt war, erfolgte im ersten Schritt, die Definition von Geschäftsbereichen. Im nächsten Schritt erfolgte die Aufteilung von Kosten und Umsätzen über die direkte Zuordnung oder Umlageschlüssel auf die Geschäftsbereiche und die Implementierung in der Buchhaltung.

Im nächsten Schritt, wurden die relevantesten Produkte und Kundensegmente ausgearbeitet und definiert. Durch die geschaffene Transparenz der ersten Schritte, konnte eine nachhaltige und renditestarke Wachstumsstrategie erarbeitet werden.

Die Wachstumsstrategie beinhaltete eine komplette Marketing- und Vertriebsplanung auf Geschäftsbereichsebene sowie einen Personalplan. Des Weiteren wurden sich ändernde Prozesse und Arbeitsanweisungen definiert, welche der Personalaufbau verursachen würde. Somit sollte ein reibungsfreier Aufbau von Personalkapazitäten gewährleistet werden.

Die Wachstumsziele wurden in einer BWA- und Liquiditätsplanung mit Meilensteinen bei der Maßnahmenumsetzung festgehalten. Das Wachstumskonzept wurde der Hausbank vorgelegt und durch verschiedene Finanzierungsformen ausfinanziert.

Zur Verbesserung der Steuerung und Entwicklung, bekommt der Unternehmer einmal im Monat ein Reporting mit allen wichtigen Kennzahlen und positiven wie negativen Abweichungen zur Geschäftsentwicklung. Auf dieser Basis werden zeitnah Maßnahmen eingeleitet, um auf etwaige positive/negative Entwicklungen zu reagieren.

## Ergebnis

### Umsatz & Kosten

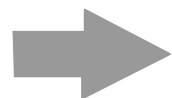
- Erarbeitung einer Vertriebs- und Marketingstrategie basierend auf den lukrativsten Kundensegmenten und Leistungen
- Steigerung des Umsatzes um 34% in zwei Jahren
- Senkung der Materialkosten um 1,4%
- Reduktion der Sachkosten um 1,5%

### Liquidität

- Liquiditätsschonendes Wachstums durch Umsetzung eines intelligenten Finanzierungskonzeptes
- Reduktion des Vorfinanzierungsaufwandes um 69%
- Erweiterung der KK-Linien um 35%

### Prozesse

- Umstellung der Buchhaltung auf Geschäftsfelder
- Aufbau einer rollierenden Kalkulation auf Geschäftsfeldebene
- Umbau der Nachkalkulation zu einem Strategiewerkzeug
- Steuerung des Betriebes über ein zeitnahe und aussagekräftiges Reporting



Gewinnsteigerung um  
62%



Liquiditätsschonendes  
Wachstum



Effiziente & einfache  
Steuerung