

## Ausgangslage



### Auftraggeber

Mittelständischer Baubetrieb mit 28 Mitarbeitern

### Dauer

5 Tage + monatliche Begleitung auf Stundenbasis

Trotz guter Ertragslage und guter Gewinnsituation, war die Liquidität im Unternehmen häufig angespannt.

Die Hausbank suchte mit dem Unternehmer das Gespräch und empfahl diesem, sich externe Unterstützung zu holen, um die Situation zu verbessern.

Über Empfehlung der Hausbank kam der Kontakt zustande und der Unternehmer erteilte nach erfolgreichem Erstgespräch den Auftrag.

## Projektbeschreibung

Nach einem ausführlichen Gespräch mit dem Inhaber und dem Betriebsleiter, wurden die zusammengestellten Unterlagen gesichtet und analysiert.

Da das Unternehmen über vier Geschäftsfelder verfügt, wurden die Zahlen aus der Buchhaltung so aufgearbeitet, dass alle Geschäftsbereiche transparent dargestellt werden konnten. Künftig wird die Buchhaltung so ausgestaltet, dass alle Geschäftsbereiche separat und transparent dargestellt werden.

Der größte Geschäftsbereich bezog sich auf die Vermietung von Baumaschinen und Geräten. Da ein großer Anteil der Maschinen fremdfinanziert sind, wurden hier sämtliche Finanzierungsverträge analysiert.

Die so geschaffene Transparenz ermöglichte es, eine genaue Fehleranalyse zu gewährleisten und passgenaue Maßnahmen abzuleiten.

Drei der vier Geschäftsfelder waren überaus lukrativ und erzielten gute Renditen. Der vierte Geschäftsbereich hatte immenses Potential, welches durch Verbesserungen langfristig gehoben werden sollten. Zum einen waren die Verrechnungspreise bei einigen Kunden weit unter dem üblichen Marktniveau, zum anderen, gab es kleine Abhängigkeiten von diversen Auftraggebern. Mit allen Kunden wurden Gespräche über Preisanpassungen geführt und diese unverzüglich angehoben. Einige wenige Kunden wurden aus dem Kundenstamm bereinigt, da diese die notwendige Erhöhung nicht tragen wollten. Die Abhängigkeiten sollen langfristig gemindert werden, durch die Umsetzung von Vertriebsmaßnahmen.

Über alle Bereiche wurde ein Kostensenkungsprogramm im Bereich der Fixkosten umgesetzt.

## Projektbeschreibung

Im Bereich der Vermietung wurden die größten Liquiditätshebel umgesetzt, welche hauptsächlich für die vorherrschende Situation verantwortlich waren.

Zum einen wurde ein erheblicher Teil der Maschinenfinanzierungen angepasst hinsichtlich Laufzeit und Tilgungshöhe. Die meisten Verträge waren auf Unternehmerwunsch mit kurzen Laufzeiten ausgestattet, was zur Bildung von stillen Reserven führte, aber die Liquidität stark belastete.

Die zweite Maßnahme war die Umstellung der Rechnungsprozesse im Bereich der Dauervermietung. Hier wurden Zahlungsziele verkürzt und Zwischenrechnungen eingeführt.

Für die restlichen Geschäftsfelder wurden die Rechnungsprozesse ebenfalls optimiert. Zudem wurde ein Bürgschaftsrahmen abgeschlossen, der künftig sämtliche Anzahlungs-, Gewährleistungs- und Vertragserfüllungsprozesse absichert.

Die abgeleiteten Maßnahmen wurden final in eine integrierte Finanzplanung abgeleitet, welche als künftiges Steuerungsinstrument dient.

Die ausgearbeitete Konzeption wurde der Hausbank vorgestellt, welche durch Anpassung der Kontokorrentlinie aufgrund der vorgelegten Konzeption ihren Teil zur Liquiditätssicherung beitrug.

## Ergebnis

### Umsatz & Kosten

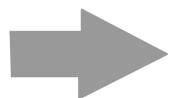
- Senkung des Materialaufwandes aufgrund von Rahmenverträgen um 2%
- Senkung der Fixkosten um 2,9%
- Senkung der Zinskosten um 9%

### Liquidität

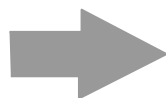
- Umstellung der Rechnungsprozesse führt zu deutlicher Verkürzung der Forderungslaufzeiten
- Umstellung der Rechnungsprozesse führt zur Minimierung von Vorfinanzierungsaufwendungen
- Umstellung der Finanzierungsverträge senkt die regelmäßige Tilgungslast um 20% pro Monat
- Ausweitung der Kontokorrentlinien um 45%

### Prozesse

- Optimierung von Rechnungsprozessen
- Verbesserung von internen Abläufen
- Digitalisierung von Prozessen im Bereich Buchhaltung, Controlling und Finanzen



Gewinnsteigerung um  
45%



Steigerung der Liquidität



Verbesserte Prozesse