

## Ausgangslage



### Auftraggeber

Mittelständischer Holzbaubetrieb mit 14 Mitarbeitern

### Dauer

3 Tage + monatliche Begleitung auf Stundenbasis

Der Unternehmer wandte sich an seine Hausbank und bat um eine Empfehlung bezüglich betriebswirtschaftlicher Begleitung.

Ausschlaggebend für den Unternehmer waren die fehlende Transparenz über die einzelnen Geschäftsbereiche, gesunkene Umsätze, gestiegene Kosten und Mängel in der Kalkulation.

Der Unternehmer wollte pro aktiv handeln, bevor er in eine mögliche Krise gelangen könnte. Zu dem wollte der Inhaber ein regelmäßig wiederkehrendes Zahlenwerk, um über die Entwicklung des Unternehmens informiert zu sein.

Über die Empfehlung der Hausbank kam der Kontakt und der Auftrag zustande.

## Projektbeschreibung

Nach einem ausführlichen Gespräch mit dem Inhaber wurde das aktuelle und das vergangene Zahlenmaterial kritisch gesichtet und ausgewertet. Hierbei wurde festgestellt, dass die Datenerhebung außerhalb der Buchhaltung sehr aufwendig und kompliziert betrieben wurde.

Aus der Sichtung des Zahlenmaterials ergaben sich die relevanten Hebel für die Verbesserung von einzelnen Prozessen und Kostenfaktoren. In einem ersten Schritt, wurden Umlageschlüssel erarbeitet, um die Kosten auf die einzelnen Geschäftsbereiche umzulegen. Die Umsätze konnten bereits direkt zugeordnet werden. Auf Basis dieser Umlageschlüssel wurde in der Buchhaltung eine Kostenträgerstruktur eingerichtet, die künftig die einzelnen Geschäftsbereiche transparent mit Umsatz und Kosten abbildet.

Durch die so geschaffene Transparenz über die einzelnen Geschäftsbereiche, konnte in einem zweiten Schritt für jeden Bereich die benötigten Kostensenkungsmaßnahmen umgesetzt werden. Des Weiteren wurde für jede Sparte die Strategie angepasst, mit der Fokussierung auf die margenstärksten Kunden und Leistungen inklusive abgeleiteter Marketing- und Vertriebsmaßnahmen.

Durch die Überarbeitung der Rechnungsprozesse, der Straffung des Forderungsmanagements sowie der Einrichtung eines Bürgschaftsrahmens, konnte der Vorfinanzierungsaufwand deutlich gesenkt und die Liquidität erheblich verbessert werden. Durch die Einführung einer Bauhandwerkersicherungsbürgschaft, welche der künftige Auftraggeber stellt, sind alle Aufträge ab einem gewissen Umsatzvolumen abgesichert.

Die Prozessverbesserungen, Kostensenkungen und Maßnahmen wurden final in eine BWA-Panung und Liquiditätsplanung überführt, um eine monatliche Steuerung des Unternehmens zu gewährleisten. Eine tragfähige Kalkulation auf Geschäftsfeldebene wurde ebenfalls abgeleitet.

## Ergebnis

### Umsatz & Kosten

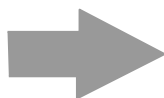
- Erarbeitung einer Vertriebs- und Marketingstrategie basierend auf den lukrativsten Kundensegmenten und Leistungen
- Steigerung des Umsatzes um 7%
- Senkung der Materialkosten um 1,5%
- Reduktion der Sachkosten um 2%
- Reduktion der Zinskosten um 2%



Gewinnsteigerung um  
104%

### Liquidität

- Reduktion des Vorfinanzierungsaufwandes um 93%
- Einführung eines Bürgschaftsrahmens mit hohen Einzelavalen für Anzahlungs-, Gewährleistungs- und Vertragserfüllungsbürgschaft
- Einführung der Bauhandwerkersicherungsbürgschaft für Projekte ab einem bestimmten Umsatzvolumen zur finanziellen Absicherung



Schaffung eines  
Liquiditätspolsters

### Prozesse

- Umstellung der Buchhaltung auf Geschäftsfelder
- Aufbau einer rollierenden Kalkulation auf Geschäftsfeldebene
- Umbau der Nachkalkulation zu einem Strategiewerkzeug
- Überarbeitung der Rechnungsprozesse und der Zahlungskonditionen
- Überarbeitung des Forderungsmanagements



Schlanke Prozesse &  
mehr Effizienz