

Dr. Michael Rheindorf ist Geschäftsführender Gesellschafter der Unternehmensberatung Bauplus GmbH Consulting in Wesseling, die auf Beratungsleistungen rund um das Handwerk und Baubetriebe spezialisiert ist. Dr. Rheindorf schreibt im DDH Expertenrat zum Thema Unternehmensführung.

Kontakt: www.bauplus-consulting.de



Foto: Bauplus Consulting

Unternehmensstrategie 2020

DDH-Expertenrat: Ich hoffe, dass Sie das turbulente Jahr 2019 gut gemeistert haben bzw. die restlichen Wochen noch ordentlich meistern werden. Bei vielen Handwerksunternehmen hat die gute Konjunktur ihre Spuren hinterlassen. Und wie geht es weiter?

Dr. Michael Rheindorf

Die vollen bzw. vollsten Auftragsbücher konnten mit dem vorhandenen Personal kaum bewältigt werden. Zusätzliches Personal konnte in der Regel nicht hinzugewonnen werden. Selbst die Chance, Auszubildende zu begeistern, war gering. Also lautete die Strategie: Augen zu und durch!

Die entstandene Überlastung der Mitarbeiter führte zu Qualitätsmängeln auf der Baustelle. Kapazitäten, diese zu beseitigen, waren nicht vorhanden und unzufriedene Kunden nicht mehr die Ausnahme. Für 2020 scheint sich die Situation zu ändern. Mittlerweile gibt es wieder Auftragslöcher, die komfortable Auftragslage der Vorjahre scheint sich zu verschlechtern.

Tipp 1: Gehen Sie in sich und überlegen Sie für sich und Ihr Unternehmen, wie Ihre Ausgangslage ist. Haben Sie Stammkunden verloren? Wie beurteilen Sie die Auftragsentwicklung? Entwickeln Sie Ihre individuelle Marktstrategie und legen Sie die Grundlage für ein erfolgreiches 2020! Viele Unternehmer sind aktuell sehr enttäuscht. Das viele Arbeiten, der enorme Stress haben nicht zu zufriedenstellenden Ergebnissen geführt. Preissteigerungen im Material- und Personalbereich, Einbehalte von Kunden, Verschiebung von Aufträgen etc. haben die Ergebnisse stark belastet und schlimmstenfalls sogar zu Verlusten geführt.

Tipp 2: Überprüfen Sie Ihre aktuellen Kalkulationsansätze. Passen Ihre Stundenverrechnungssätze? Haben Sie die oben genannten Preissteigerungen berücksichtigt?

Sprechen wir nun über Ihr Personal. Die Ausgangssituation habe ich eingangs beschrieben. Wenn eine rückläufige Konjunktur einen Vorteil hat, dann den, dass dadurch die Chance entsteht, wieder geregelte Abläufe und Strukturen zu implementieren. Das wird sich sehr schnell positiv auf das Betriebsklima auswirken. Sie werden feststellen, dass Ihre und die Lust Ihrer Mitarbeiter auf Leistung wachsen.

Tipp 3: Machen Sie das Jahr 2020 zum Jahr Ihres Personals. Führen Sie Gespräche mit Ihren Mitarbeitern, werden Sie ein Team. Zeigen Sie Ihren Mitarbeitern, dass Sie sie wahrnehmen! Zum Abschluss möchte ich Sie auffordern, sich auch Gedanken über Ihre Finanzstrategie zu machen. Befreundete Baustoffhändler und Lieferanten sind alarmiert, immer weniger Dachdecker sind Skontozahler! Sollte das auch für Ihr Unternehmen gelten, empfehlen wir Ihnen, dringend zu handeln. Leeren Sie zuerst Ihre internen Spardosen. Verringern Sie Abrechnungsrückstände, beseitigen Sie Mängel und realisieren Sie Einbehalte, treiben Sie Forderungen ein. Wenn diese Effekte nicht ausreichen, sind Gespräche mit der Hausbank vonnöten. Erstellen Sie eine Planungsrechnung und überzeugen Sie Ihren Partner Bank, dass Ihnen zusätzliche Liquidität erhebliche Ergebnisvorteile beschert. Sollte auch dieser Weg nicht ausreichen, empfehlen wir weitere Partner. Factoring oder Einkaufsfinanzierungskonzepte können eine sinnvolle Ergänzung sein.

Tipp 4: Optimieren Sie Ihre Finanzstruktur. Überprüfen Sie Ihre internen Potenziale und binden Sie bei Bedarf externe Partner ein. Realisieren Sie aber in jedem Fall angebotene Skontozahlungen! //