

Praktische Tipps auf der Regionalversammlung Stuttgart

# Schnell die Ertragskraft verbessern

115 Landschaftsgärtner aus der Region Stuttgart folgten im Juni 2016 der Einladung der Hahn Gruppe nach Plochingen zur Regionalversammlung, wo sich das familiengeführte Autohaus mit interessanten Produkten präsentierte. Aktuelle Informationen zum Verbandsgeschehen, aber auch über die Branche, gab es vom Geschäftsführer des Verbandes Garten-, Landschafts- und Sportplatzbau Baden-Württemberg e. V. (VGL), Reiner Bierig. Unternehmensberater Alexander Tockuss stellte in seinem Vortrag schnell umsetzbare Möglichkeiten zur Ertragskraftverbesserung vor, die vom GaLaBau-Kollegen Jörn Schmitt bereits mit Erfolg umgesetzt wurden.

Welcher Unternehmer wünscht sich nicht, Investitionen aus dem freien Cash-Flow und Prämien an die Mitarbeiter bezahlen zu können, und zwar alles ohne Kredit. Vorstellungen, die für Alexander Tockuss, betriebswirtschaftlicher Berater und seit mehr als zehn Jahren Geschäftsführer der RWT Unternehmensberatung GmbH in Reutlingen, mit wenigen konkreten Maßnahmen erfüllbar sind.

Als Basis nennt er Klarheit und Transparenz im Zahlenwesen des Betriebes, wozu eine monatliche Ergebnisermittlung durch BWA, Abgrenzungen und Abschreibungen sowie die Erfassung der Leistungen halbfertiger Baustellen zählen. Zusammen mit einer kon-



Unternehmensberater Alexander Tockuss (r.), der in seinem Vortrag jede Menge Anregungen bot, um die Ertragskraft eines Unternehmens rasch wieder zu steigern, begleitet GaLaBau-Unternehmer Jörn Schmitt (l.). nun schon seit einigen Jahren mit Erfolg.

Foto: Petra Reidel

sequenten Nachkalkulation lässt sich so ein Unternehmer-Cockpit „bauen“, das rasch den notwendigen Überblick bietet.

## Mit Lieferanten verhandeln

Auch der Einkauf ist keine unwichtige Nebentätigkeit, sondern ein probates Mittel, durch gut vorbereitete Lieferantenverhandlungen seinen Gewinn innerhalb weniger Minuten um stattliche Summen zu steigern. Ebenfalls sehr hilfreich ist es, den Mitarbeitern Ertragsdenken beizubringen und ihnen auch mal vorzurechnen, was eine Produktivitätserhöhung von fünf Prozent dem Betrieb tatsächlich bringt.

Weitere Akzente lassen sich beim Auftragsmanagement setzen. Hier empfiehlt Tockuss, die kleinen Aufträge direkt beim Kunden zu schreiben und diese auf keinen Fall in den großen betrieblichen

Ablauf zu integrieren, da sie nur den Durchsatz verstopfen. Im betrieblichen Organisationsablauf verstecken sich ebenfalls jede Menge gewinnbringende Verbesserungsmöglichkeiten: Beispielsweise kann abgesprochen werden, dass jeden Tag bis 15.00 Uhr die Disposition für den nächsten Tag beim Chef oder Bauleiter liegen muss. Wird abends nicht nur abgeladen, sondern auch gleich wieder aufgeladen, kommen alle Kolonnen morgens früher und zügiger vom Betriebshof.

## Gute Baustellenvorbereitung

„Ein sehr wichtiger Punkt ist die gute Baustellenvorbereitung. Dazu gehört, die Bauakte rechtzeitig an den Vorarbeiter zu übergeben und die Baustelle gemeinsam zu besprechen. Bei großen Baustellen hilft eine Besichtigung zusammen mit dem Bauleiter und dem Vorarbeiter. Wenn der Vorarbeiter am Wochenende die Bauakte studiert, ist es nur gerechtfertigt, ihm diese Arbeitszeit auch zu entlohnen“, schlägt Tockuss vor. „Liquidität ist die Luft zum Atmen für den Betrieb“, so der Berater, der dringend rät, Vorauszahlungen von Privatkunden zu fordern, eine wöchentliches Mahnwesen

einzuführen, aber auch die Zahlungsziele bei den Lieferanten auszudehnen.

Im eigenen Betrieb ausprobiert und auf den tatsächlichen Erfolg getestet hat dies alles Jörn Schmitt, GaLaBau-Unternehmer aus Hirschberg-Leutershausen. „Ich war mit meinen 25 Mitarbeitern und einem Blutdruck von 200 voll im Hamsterrad“, erinnert sich Schmitt, der sich damals Hilfe beim Unternehmensberater Klaus Wolf, dem Vorgänger von Alexander Tockuss, holte. „Nach dem zweiten Treffen und einer Reihe von Mitarbeitergesprächen hatte ich fünf Namen auf einer Liste stehen und die Aufgabe, mich von diesen Mitarbeitern zu trennen, damit der Laden wieder läuft. Gesagt getan und es funktionierte wirklich“, so Schmitts Erfahrung.

Mittlerweile berät ihn Alexander Tockuss und Schmitt durchleuchtet monatlich seine aktuellen Zahlen. „Selbst die längeren Zahlungsziele und höheren Skontobeträge konnten wir bei unseren Lieferanten durchsetzen und sogar die Nachverhandlungen funktionieren“, freut sich der Unternehmer.

„Der Fehler liegt oft am Anfang, deshalb ist bei unseren neuen Baustellen von vorne herein klar, welche Maschinen und Materialien am ersten Tag mit müssen. Donnerstagnachmittag ist Teamsitzung, hier wird der Wochenplan für die kommende Woche festgelegt und der Termin für größere baustellen-technische Herausforderungen findet jede Woche Montag um 14.00 Uhr statt“, ergänzt Schmitt.

Bei der Nachkalkulation ist er oft ein bisschen nachlässig, verrät der Unternehmer, der seinen Mitarbeitern sogar die An- und Abfahrtszeiten bezahlt, aber irgendwie muss man einfach auch ein bisschen Mensch bleiben und nicht nur Unternehmer sein, ist Schmitt ganz ehrlich.

Anzeige

	<b>STARKE IDEEN AUS HOLZ</b>	ZIMMEREI WEISENFELD GmbH
<b>ÖKOLOGISCHE HOLZPRODUKTE AUS NACHHALTIGER FORSTWIRTSCHAFT</b>		<b>FERDI HOMBACH</b>
www.holz-westerwald.de · info@holz-westerwald.de ☎ 02666/713		