

Tipps für das Elektrohandwerk (2)

Über Geld spricht man nicht?

Besser doch. Denn es war noch nie so wichtig wie heute, als Unternehmer täglich und vorsorglich die Liquidität im Blick zu haben.

**hausmann
wynen**

Einfach. Elektro.

Schon erste Anzeichen eines Engpasses versetzen Banken in Panik – nicht selten mit gravierenden Folgen für den Elektrobetrieb. Die wirkliche Ertragslage des Betriebes spielt dabei kurzfristig oft keine Rolle. Damit das nicht passiert, muss man sich diesem Thema stellen.

Die betriebsinterne Abstimmung ist der erste Schritt, der auch eine Motivation Ihrer Mitarbeiter nach sich zieht. Denn bei der aktuellen Diskussion über die „Kreditklemme“ ist es

kein Makel, sich die Banken aktiv vom Hals zu halten. Um die Liquidität des Betriebes schnell und nachhaltig zu optimieren, richten Unternehmer ihr Augenmerk u.a. auf ihre Aufträge „in Arbeit“. Diese belasten die Liquidität besonders. Material ist schon verbaut, Stunden sind bereits geleistet, aber die Rechnung kann noch nicht geschrieben werden. Diese Arbeiten bringen kurzfristig Geld. Vielleicht ist das bisher fehlende Bauteil inzwischen schon da und mit einem kurzfristig eingeschobenen Termin kann der Auftrag beendet und berechnet werden. Mitarbeiter speziell bei solchen Aufträgen flexibel und motiviert einzusetzen, kann die Liquidität schon kurzfristig erhöhen.

Dabei empfiehlt sich folgendes Vorgehen:

- ☞ Fachlich aufteilbare Arbeiten von Anfang an getrennt anbieten und abrechnen
 - ☞ Schnell abzuschließende Aufträge vorziehen
 - ☞ Eher zwei Mitarbeiter an fünf Tagen einsetzen, als einen Mitarbeiter für zwei Wochen
- Bestellrückstände früh erkennen und reagieren
Bei ähnlichen Einkaufspreisen Ware auch bei anderen Großhandlungen bestellen
Regelmäßig und zeitnah

mahnen und ggf. auch einmal Unmut in Kauf nehmen

Das bringt nicht nur mehr Liquidität sondern auch ein höheres Serviceniveau – der Grundstein für weitere Folgeaufträge. Mit der richtigen Software hat man jederzeit den Überblick, wo und wie man schnell eingreifen kann. Im Ergebnis steigt dann die Bonität bei der Bank, die Deckungen der Kreditversicherer bei den Großhandlungen, der Spielraum für neue Geschäfte. Gleichzeitig sinken die Kosten und der Erfolg wächst.

In den nächsten Ausgaben des elektro profi werden verschiedene betriebswirtschaftliche Themen detailliert diskutiert, die Vorteile aufgezeigt und die organisatorischen Vorarbeiten besprochen. Die Redaktion erfolgt in Zusammenarbeit mit dem Softwareanbieter Hausmann & Wynen (www.hausmannwynen.de).