

Tipps für das Elektrohandwerk (1)

# Erfolg ist planbar!

Jetzt ist genau der Zeitpunkt für Unternehmen, die innerbetrieblichen Abläufe zu analysieren, Wert schöpfungspotentiale zu erkennen und auszuschöpfen. Das Heben aller Ressourcen im Betrieb ist dann die solide Grundlage für einen weiteren langfristigen und erfolgreichen Geschäftsverlauf.

**hausmann  
wynen**

Einfach. Elektro.

Strategisch gibt es bei der Analyse der Abläufe dafür zwei, auf den ersten Blick hin entgegengesetzte Ansätze: Kosten reduzieren und Erträge steigern. Oftmals erkennt man, dass die Kostenoptimierung häufig auch automatisch die Erträge steigert. Beispiel: Erst nach Anmahnung der Zahlung reklamiert der Kunde einen Teil der Leistung. Wenn jetzt sämtliche Informationen in Verbindung mit dem Auftrag zentral abgelegt

und für alle im schnellen Zugriff sind, entfallen vermeidbare Personal- und Sachkosten. Die Reklamation kann selbstbewusst, zügig und professionell erledigt werden. Dem Kunden fehlt der Anreiz, die Rechnung zu kürzen oder die Zahlung nochmals herauszuzögern. Der interne Aufwand ist gering, der Ertrag bleibt hoch und unnötige Zinskosten entfallen. Beispiel: Einkaufskonditionen und Kreditlimits eines Betriebes sind bei den Großhandlungen unterschiedlich. Bestellungen werden zur Ertragsmaximierung aufgeteilt. Gut, wenn das Unternehmen nicht nur die Höhe der offenen Eingangsrechnungen laufend im Blick hat, sondern auch den Betrag der

schon gelieferten, aber noch nicht berechneten Ware, sowie die Werte der kurz vor der Auslieferung stehenden Objektlieferungen. So werden Engpässe im Kreditlimit rechtzeitig umgangen. Das schont die Nerven, spart den oftmals erheblichen Aufwand einer kurzfristig notwendigen Umplanung der Arbeitsabläufe. Und die Ware kann weiter da bestellt werden, wo sie am günstigsten ist. Beispiel: Abends per Knopfdruck automatisch und gleichzeitig bei mehreren Großhandlungen angefragt, ob ein am nächsten Morgen dringend benötigtes Teil vorrätig ist und rechtzeitig angeliefert werden kann, spart im Büro

erheblich Zeit bei der Anfrage und Bestellung und optimiert die Arbeitszeit der Monteure. Oftmals hat man noch eine höhere Marge, da die aktuellen Preise direkt automatisch vergleichbar sind. Dies sind nur einige der vielen Beispiele, wie sich die Arbeitsabläufe in den Betrieben mit Hilfe einer professionellen, nur für das Elektrohandwerk entwickelten Branchensoftware noch weiter optimieren lassen. Im Ergebnis sinken die internen Aufwendungen und die Erträge steigen weiter. Vor allem hat der Unternehmer ohne viel Aufwand jederzeit einen wesentlich größeren Überblick in seinem Unternehmen.

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