

Fallstudie

*Erfolg des Familienbetriebes „Der Metallbauer“ **

* Firmenname wurde aus datenschutzrechtlichen Gründen geändert



Inhaltsverzeichnis

Vorwort	Seite 3
Über mich	
Der Start	Seite 5
Das kostenlose Strategiegelgespräch	
• Ausgangssituation „Der Metallbauer“	
Phase A) Analysieren und Planen	Seite 6
Schritt 1 – 5K-Planung	
Schritt 2 – Einnahmen- und Kostenplanung	
Schritt 3 – Ertragsplanung	
• Fallstudie „Der Metallbauer“ (Analyse und Planung)	
Phase B) MACHEN – Die konkrete Umsetzung	Seite 9
Schritt 4 – Was	
Schritt 5 – Wie	
Schritt 6 – Wer	
• Fallstudie „Der Metallbauer“ (Die Umsetzung)	
Phase C) Kontrollieren – Erfolge sichern	Seite 12
Schritt 7 – Die Jahresartragsplanung	
Schritt 8 – Soll/Ist-Abgleich	
Schritt 9 – Kontrollieren und Verbessern	
• Fallstudie „Der Metallbauer“ (Die Erfolge)	
Schlusswort	Seite 15
Engpässe in IHREM Betrieb angehen	

Vorwort



Ich bin Kurt M. Strauss,
Berater und Praxisexperte für Ertrags-
Sicherung & Ertrags-Steigerung sowie
Digitalisierung und Betriebsübergabe in
Handwerks- und Gewerbebetrieben.

Vor drei Jahren kam der Inhaber eines metallverarbeitenden Betriebes aus Oberösterreich auf mich zu, weil er trotz sehr guter Auftragslage Verluste schrieb.

Wie es uns mit meinem 9-Stufen-Plan gelang, den Familienbetrieb „Der Metallbauer“* wieder in die Gewinnzone zu führen sowie weitere Problematiken zu lösen, erfahren Sie in dieser Fallstudie.

*Den Namen des Unternehmens haben wir aus datenschutzrechtlichen Gründen geändert.

Der Start



Der Start - Das kostenlose Strategiegeläch

Start meines 9-Stufen-Planes ist immer ein kostenloses Strategiegeläch, in welchem wir die Herausforderungen des jeweiligen Unternehmens und die Ausgangssituation analysieren, unter anderem:

- ➡ Wo liegen die Engpässe im Betrieb?
- ➡ Welche langfristigen Ziele und Wünsche gibt es?
- ➡ Womit ist der Inhaber/Geschäftsführer unzufrieden?
- ➡ Was soll erreicht werden?

Ausgangssituation „Der Metallbauer“

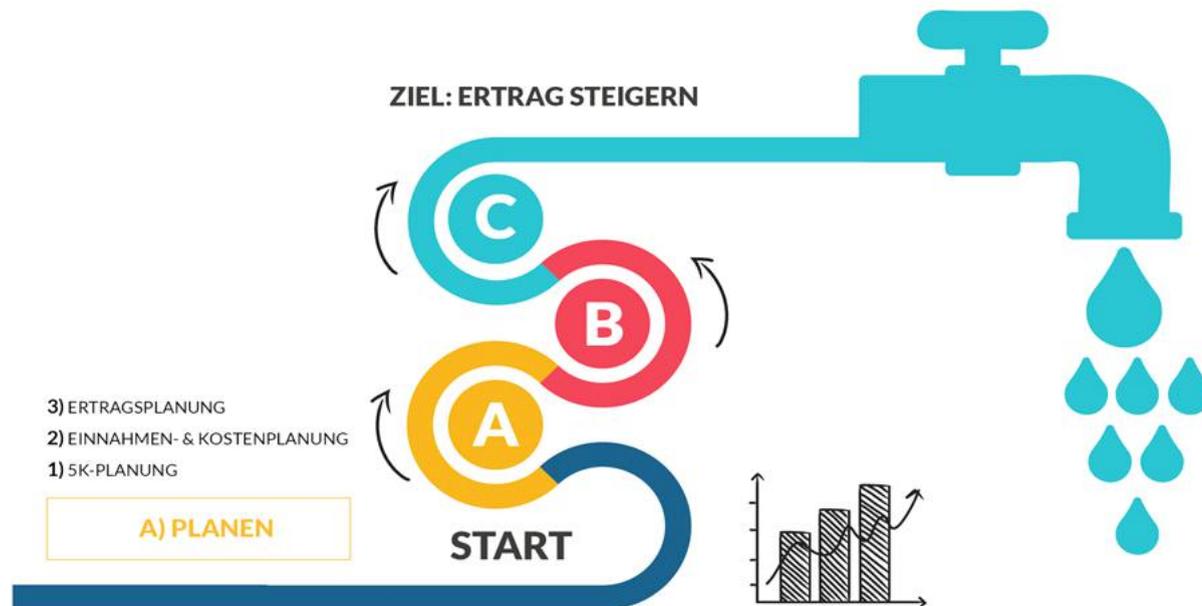
Das kostenlose Strategiegeläch mit dem Seniorchef des Familienbetriebes ergab folgende Ausgangssituation:

- ✗ Es handelt sich um einen metallverarbeitender Produktionsbetrieb mit einem eigenständigen Produkt.
- ✗ Das Unternehmen sollte vom Vater auf den Sohn übertragen werden.
- ✗ Eine zusätzliche Produktionshalle war gekauft worden, sollte umgebaut und in den Betrieb eingegliedert werden.
- ✗ Das größte Problem: Obwohl das Produkt am Markt immer gut nachgefragt wurde, hatte der Betrieb in den letzten Jahren stets Verluste eingefahren.

Phase A) Analysieren und Planen

Vom Start zum Ziel.

In den 3 Stufen der Phase A) geht es um die Analyse und die Planung.



➡ Stufe 1 - 5K-Planung

Wir schauen uns 5 grundlegende Kennzahlen des Betriebes an:

- Umsatz
- Material-Kosten
- Personal-Kosten
- sonstige Kosten
- Gewinn

➡ Stufe 2 - Einnahmen- & Kostenplanung

- eine Vorschau auf die nächsten 12 Monate wird erarbeitet
- erste Hinweise auf Engpässe im Betrieb werden deutlich

➡ Stufe 3 - Ertragsplanung

- es erfolgt eine Planung des Gewinns, als wichtiges Ziel für ein erfolgreiches Unternehmen

Analyse & Planung „Der Metallbauer“

Die Analyse

- X Es gab bis dato keine grundlegende betriebswirtschaftliche Planung.
- X Es wurde rein nach „Gefühl“ produziert.
- X Es wurden keinerlei Vergleichsangebote bei mehreren Lieferanten eingeholt.
- X Beim Umbau der Produktionshalle gab es bürokratische Hürden.
- X Die Betriebsübergabe kam nicht voran.

Die Planung

- X Es wurde ein betriebswirtschaftlicher Plan erarbeitet, mit konkreter Zielstellung.
- X Die Optimierung des Einkaufs wurde geplant.
- X Weiterhin wurden Optimierungsmöglichkeiten im Vertrieb ausgelotet und geplant.
- X Es gab eine konkrete Schritt-für-Schritt Planung für den Umbau der Halle sowie für die Betriebsübergabe.

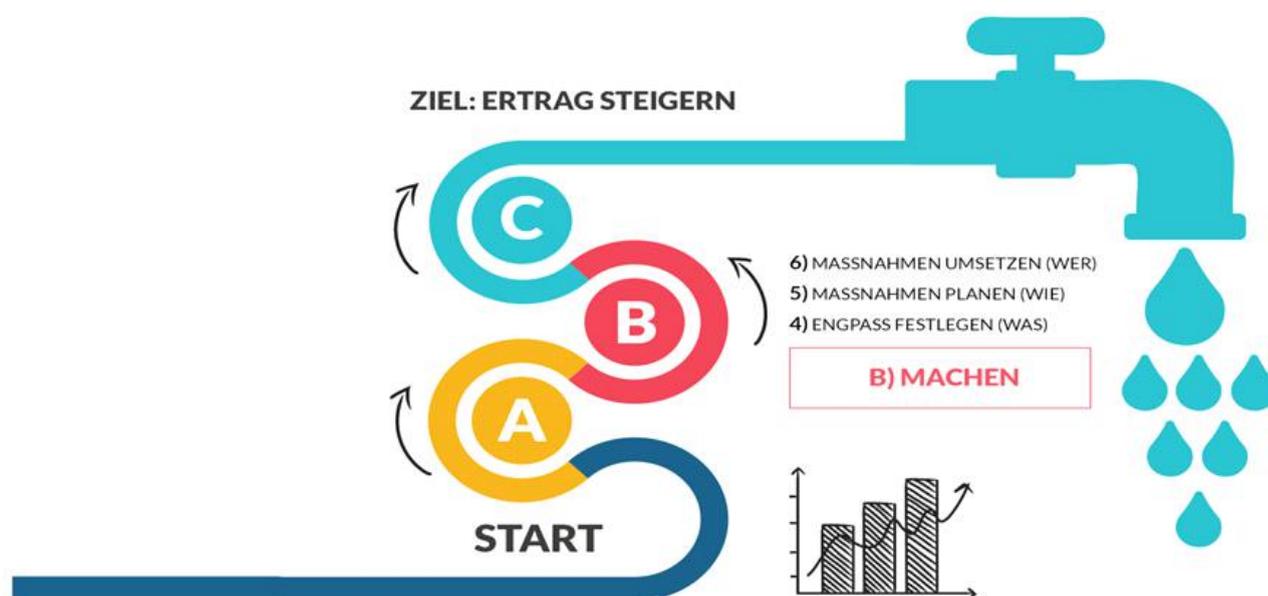


*MACHEN -
Die Umsetzung*

Phase B) MACHEN - Die Umsetzung

„Es ist nicht genug zu wissen, man muss auch anwenden; es ist nicht genug zu wollen, man muss auch tun.“

Deshalb geht's jetzt in Phase B) um das MACHEN.



➡ Stufe 4 - WAS soll gemacht werden

Was soll als erstes angepackt werden (der dringendste Engpass) und was jeweils danach?

➡ Stufe 5 - WIE soll es gemacht werden

Planung aller Maßnahmen im Detail, damit alles genau zu dem jeweiligen Betrieb passt, z.B.:

- wie ist die Vorgehensweise
- wann wird gestartet und wie lange dauern die Maßnahmen
- was wird am Ende erreicht sein

➡ Stufe 6 - WER setzt die Maßnahmen um

Es erfolgt eine genaue Festlegung, wer welche Aufgaben bis wann zu erfüllen hat

Die Umsetzung „Der Metallbauer“

Stufe 4 - Was soll gemacht werden?

- X - überprüfbare Wirtschaftsplanung soll eingeführt werden
- 4 Produkte müssen pro Woche produziert/verrechnet werden
- die Kosten für den Wareneinsatz müssen optimiert werden
- die Unternehmensnachfolge muss abgeschlossen werden
- die neue Produktionshalle soll schnell umgebaut und bestückt werden

Stufe 5 - Wie? - Konkrete Maßnahmen

- X - ein einfaches EDV-System soll installiert werden, um die Kontrolle zu vereinfachen
- die Betriebsübergabe von Senior- auf Juniorchef wird so schnell wie möglich umgesetzt, um klare Verhältnisse zu schaffen.
- die Kommunikation mit den Behörden wird forciert, um schnellstmöglich die erforderlichen Genehmigungen für den Hallenumbau zu erhalten
- Bankgespräche zur soliden Finanzierung der Vorhaben sollen geführt werden
- im Wareneinkauf werden ab sofort immer Vergleichsangebote eingeholt
- der Produktionsablauf wird schwarz auf weiß dokumentiert
- eine Einbauanleitung für Kunden wird erarbeitet

Stufe 5 - Wer? - Verantwortlichkeiten

- X Es wurde genau festgelegt, wer welche Aufgabe bis wann zu erfüllen hat und an welcher Stelle externe Hilfe benötigt wird.

Zum Beispiel war ich für die Unterstützung der Unternehmensnachfolge sowie für Gespräche und Verhandlungen mit Banken verantwortlich.

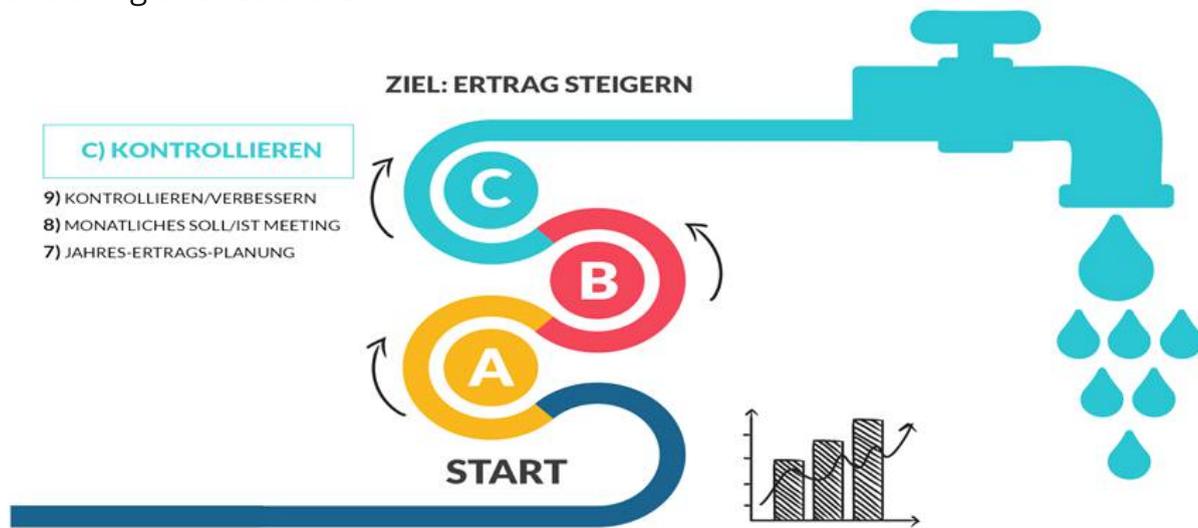


*KONTROLLE -
Erfolg sichern*

Phase C) Kontrollieren (und die Erfolge langfristig sichern)

Mit den Stufen 1 bis 6 können schon relativ schnell gute Erfolge erzielt werden. Viele Unternehmer staunen darüber.

Worauf es aber jetzt ankommt ist, diese Erfolge durch ein gutes und effektives Controlling auch zu sichern.



- ➡ **Stufe 7 - Die Jahresertragsplanung**
Das bisher Erreichte wird analysiert und eine Planung für das nächste Jahr erarbeitet.
- ➡ **Stufe 8 – Monatlicher Soll/Ist-Abgleich**
Monatlich wird kontrolliert, wie es läuft. Die Soll-Ziele werden mit dem bereits Erreichten abgeglichen.
- ➡ **Stufe 9 – Kontrollieren und verbessern**
Die Kontrolle ist in jeder Umsetzungsphase ein wichtiger Bestandteil zum Erfolg.
Was funktioniert gut?
Was ist erreicht worden und was nicht? Wo gibt es Probleme?
An welcher Stelle müssen Maßnahmen angepasst werden?

Nur durch laufendes, regelmäßiges Controlling und Anpassungen wird der betriebliche Erfolg dauerhaft sicher gestellt.

Daher empfehle ich immer, in eine monatliche Unternehmens-Begleitung zu investieren, damit Probleme zeitnah erkannt und schnell beseitigt werden können.

Die Erfolge „Der Metallbauer“

➡ Reduzierung der Materialkosten von 70% auf ca. 35%

Das war das spektakulärste Ergebnis und wurde durch die konsequente Einholung von Vergleichs-Angeboten erzielt. So konnten die für die Produktion benötigten Hydraulikzylinder von einem neuen Anbieter bezogen werden: In gleicher Qualität aber um fast die Hälfte günstiger.

➡ Gewinne werden erwirtschaftet

In den vergangenen Wirtschaftsjahren wurden wegen der genannten Probleme ständig Verluste eingefahren. Aber bereits im Jahr nach Einführung der ersten Maßnahmen konnte der Betrieb einen ersten Gewinn erwirtschaften. Die sorgfältige monatliche Kontrolle (an jedem 3. des Monats) machte sich bezahlt. Denn so konnte rasch und zeitnah auf Probleme reagiert werden und im darauf folgenden Wirtschaftsjahr wurde wieder ein ordentlicher Gewinn erzielt.

➡ Entlastung des Unternehmens-Inhabers

Durch die schriftliche Dokumentation der Produktionsabläufe wurde den Mitarbeitern das Anfertigen des Produktes erleichtert. Auch das Einarbeiten neuer Mitarbeiter geht nun schneller. Außerdem konnten die Kundenanfragen im Anschluss an die Lieferung reduziert werden, da den Kunden eine schriftliche Einbauanleitung zur Verfügung gestellt wurde.

Diese Maßnahmen führten zu einer Entlastung des Unternehmens-Inhabers von produktions-technischen Arbeiten. Zeit und Ressourcen, die er nun in die Unternehmensführung und Weiterentwicklung stecken konnte.

➡ Erfolgreiche Gespräche mit Banken

Die erarbeitete Planung wurde den investierenden Banken vorgestellt, welche wieder größeres Vertrauen in die Gesundheit des Betriebes fassten.

➡ Umbau der Produktionshalle ist geglückt

Es mussten viele Behördenhürden und Verwaltungsbarrieren überwunden werden. Aber der Umbau der Produktionshalle sowie die erfolgreiche Eingliederung ins Unternehmen sind geglückt.

➡ Erfolgreiche Betriebsübergabe

Auch die Betriebsübergabe vom Vater auf den Sohn war erfolgreich und konnte schnell und effektiv abgewickelt werden. Nicht zuletzt wegen meiner langjährigen Erfahrung und Arbeit als Mitglied der Expert Group „Übergabe Consultants“ der WKO OÖ.

*Welche Engpässe
hat IHR Betrieb?*



Welche Engpässe hat IHR Betrieb?

Jeder Betrieb ist anders. Jedes Unternehmen steht vor anderen Herausforderungen.

Aber allen gemeinsam ist:

Wir können mit Hilfe meiner 9-Schritte-Methode Lösungen erarbeiten, die genau auf IHREN Betrieb zugeschnitten sind und Ihren langfristigen betrieblichen Erfolg sichern.



Mit pragmatischen Lösungen und „Ärmel hochkrempeln“ begleite ich Sie dabei, Engpässe im Betrieb zu beseitigen und Abläufe zu optimieren, damit Ihr Unternehmen fit für die Zukunft ist.

So können Sie wieder durchatmen und sich endlich mehr Freizeit gönnen, für Familie und Hobbies.

Gehen Sie den ersten Schritt und vereinbaren Sie auf meiner Website ein kostenloses und unverbindliches Strategiegelgespräch.

www.mcs-impuls.at

Ich freue mich darauf, von Ihnen zu hören-

Ihr Kurt M. Strauß

Aistinger Straße 29

A-4311 Schwertberg

Telefon: +43 (0) 664 / 224 95 18

E-Mail: kurt.strauss@mcs-impuls.at



Kurt M. Strauß

(Berater für Handwerks- und Gewerbebetriebe)

Aistinger Straße 29
A-4311 Schwertberg

Telefon: +43 (0) 664 / 224 95 18
E-Mail: kurt.strauss@mcs-impuls.at

www.mcs-impuls.at