



05.07.2017

BETRIEBSBERATUNG: SCHLUSS MIT INEFFIZIENTER ARBEITSWEISE!

Kundenbetreuung, Dienstpläne erstellen und die Auslastung planen, nebenbei Mitarbeiterführung und Buchhaltung – Alltag für Inhaber von K&L-Betrieben. Die meisten dieser Themen müssen eher früher als später erledigt sein. Für langfristige Planungen, vorausschauende Umgestaltungen im Betrieb und Investitionsideen bleibt da häufig nur wenig Zeit.

BLICK VON AUSSEN BEUGT BETRIEBSBLINDHEIT VOR

Ein externer Berater kann in solchen Fällen helfen, das Bewusstsein für anstehende Themen zu schärfen. Die Gründe für eine Betriebsberatung können vielfältig sein: Ist die eigene Firma in wirtschaftliche Schieflage geraten oder geht es um die Beantragung von Fördermitteln? Auch auf [Fragestellungen zur Realisierbarkeit größerer Investitionen](#), [neuen Standortkonzepten](#) oder der Rentabilität eines neuen Geschäftszweigs können Unternehmensberater wirtschaftlich fundierte Antworten für den Betrieb finden.

INDIVIDUELLE ANALYSE, KONKRETE HANDLUNGSEMPFEHLUNGEN

Für eine fundierte Analyse des Geschäfts sind vor allem die Jahresabschlüsse der zurückliegenden drei Jahre ausschlaggebend. Zusätzlich sollten Betriebsinhaber die aktuellen Zahlen parat haben. „Diese Daten kann der Steuerberater mit wenigen Klicks als PDF erstellen und verschicken“, erklärt

Marina Markanian von der bpr Mittelstandsberatung. Auf Basis dieses Zahlenmaterials bewerten Berater die Lage im Unternehmen und entwickeln im Einklang mit den Betriebszielen Handlungsempfehlungen.

„Aus den ganz konkreten Empfehlungen leiten wir zusammen mit dem Betrieb To-Do-Listen ab“, fährt Unternehmensberaterin Markanian fort. „Mit Hilfe solcher Listen werden offene Punkte auf ein Minimum heruntergebrochen. Diese können meist zwischendurch erledigt werden und vermitteln einem das Gefühl voranzukommen.“

„SCHADENSTEUERUNG SETZT VIELE BETRIEBE UNTER DRUCK“

Aus ihrer täglichen Praxis kennen die Unternehmensberater der bpr Mittelstandsberatung eine Vielzahl individueller Probleme. Aktuell beobachtet sie bei vielen Betrieben, dass die Schadensteuerung den Druck auf die Rendite erhöht. „Häufig sind diese Betriebe stark ausgelastet und stehen unter enormem Fertigstellungsdruck“, weiß Marina Markanian und ergänzt: „Das führt jedoch häufig zu ineffizienter Arbeitsweise, wie einem extrem hohen Teileverbau.“ Häufig helfe es in solchen Fällen nur, durch extrem effizientes Arbeiten und einen gesunden Kundemix gegenzusteuern. Die Beraterin empfiehlt in solchen Fällen, genau zu hinterfragen, mit welchen Kunden der Betrieb sein Geld verdient. „Eine weitere Empfehlung ist die Erweiterung des Angebotsspektrums, um die Abhängigkeiten zu reduzieren.“ So könnte der Betrieb etwa nahe Dienstleistungen anbieten und die eigenen Kernkompetenzen ausbauen – hier nennt Marina Markanian etwa das Beispiel Industrielackierung und schließt: „All diese Möglichkeiten können wir individuell mit dem Unternehmer durchspielen und erarbeiten.“

Lisa Möckel