



26.09.2018

## **RAUF MIT DER RENDITE – ABER WIE?**

Wie können Karosserie- und Lackierbetriebe angesichts der heutigen Herausforderungen ihre Ertragssituation verbessern? Diese Frage wird in der gegenwärtigen Marktsituation immer wichtiger. Um bei ihren Renditen wieder Fahrt aufzunehmen, sollten sich Unternehmen allerdings zunächst darüber klar sein, dass es dabei weder Patentrezepte gibt noch die (eine) große Schraube, an der gedreht werden muss. Um etwaige Schwachstellen und Verbesserungsmöglichkeiten zu erkennen, muss tatsächlich der gesamte Betrieb auf den Prüfstand gestellt werden.

### **"WO LIEGEN MEINE WETTBEWERBSVORTEILE – WO HABE ICH SCHWACHSTELLEN?"**

Damit sich der Wunsch nach mehr Wirtschaftlichkeit auch tatsächlich umsetzen lässt, ist ein ehrlicher Umgang mit der gegenwärtigen Situation und den Unternehmenszielen unabdingbar, weiß Marina Markanian, Unternehmensberaterin bei der bpr Mittelstandsberatung GmbH: "Ausgangspunkt jeder Veränderung sind die Fragen 'Wo stehe ich?' und 'Wo will ich hin?'. Beide Fragen bedingen einander und nur eine davon zu beantworten führt nicht weiter." In die Bestandsaufnahme sollten der Expertin zufolge etwaige Schwachstellen ebenso einfließen wie Vorteile, die man gegenüber Mitbewerbern hat. Hieraus leiten sich dann weitere Fragen ab, wie z. B. 'Bin ich noch richtig aufgestellt für die Zukunft?' und 'Was sind meine zukünftigen Ziele?'. Auch die Frage nach der eigenen beruflichen Zukunft sollte kein Tabu sein.

### **PREISE JÄHRLICH NEU VERHANDELN UND VERWALTUNGSPROZESSE SCHLANKER GESTALTEN**

Grundsätzlich stehen dem Unternehmer zwei Hebel zur Verfügung, an denen er zur Verbesserung seiner Rendite ansetzen kann: der Umsatz und die Kostenkontrolle. "Preiserhöhungen sind oftmals

ein schwieriges Unterfangen. Aber die Preise jedes Jahr neu zu verhandeln, hilft definitiv bei der Umsatzentwicklung.", betont Marina Markanian. Großes Potenzial bei der Verbesserung der Kostenstruktur hat der Unternehmensberaterin zufolge vor allem die Optimierung betrieblicher Abläufe. Neben dem eigentlichen Reparaturprozess sollten Werkstätteninhaber insbesondere ein Auge auf die Auslastung ihres Betriebes haben und prüfen, wo gegebenenfalls noch Kapazitäten frei sind. Vor allem bei teils überflüssigen oder veralteten Verwaltungsvorgängen lassen sich meist noch Ressourcen freisetzen, z. B. indem man die Menge ausgedruckter Dokumente reduziert oder die Buchhaltung auf digitale Lösungen umstellt.

### **„UNTERNEHMER BRAUCHEN EINEN GUTEN SPARRINGSPARTNER“**

Beim Herausfinden geeigneter Positionen, mit denen sich Prozesse schlanker gestalten und Kosten reduzieren lassen, sollten sich Betriebe einen guten 'Sparringspartner' suchen, betont Marina Markanian: "Wir von der bpr Mittelstandsberatung GmbH sind spezialisiert auf das Thema 'Rendite' und kennen die Branchen und ihre Marktentwicklung. Daher können wir gezielt Schwachstellen erkennen und gemeinsam mit den Unternehmern Maßnahmen entwickeln, die genau auf ihre betriebliche Situation zugeschnitten sind." Um etwa Verwaltungszeiten effektiv zu reduzieren und damit mehr Kapazitäten für das Kerngeschäft freizusetzen, bietet die Unternehmensberatung ihren Kunden die digitale Buchhaltungslösung von 'ps accounting'. Die Expertin stellt klar: "Die Stunden, in denen man mit der Ablage von Belegen und der Finanzbuchhaltung beschäftigt ist, bezahlt einem keiner. Da ist es doch besser, wenn sich der Zuständige z. B. um das Mahngeschäft kümmert, als die Belege von A nach B zum Steuerberater zu fahren."

Christoph Hendel