

Kalkulieren statt spekulieren

Bauherren, Handwerker und auch alle Laien wissen: Rom wurde nicht an einem Tag erbaut. Ein profaner Ausspruch, in dem eine wichtige Wahrheit für jeden Betrieb und damit auch fürs Handwerk steckt: Die meisten Projekte verlangen einen langen Atem. Doch die Corona-Krise und die derzeit politisch unsichere Lage werfen bei vielen die Frage auf: Wie läßt sich Erfolg langfristig planen, wenn Kalkulieren Spekulieren gleichkommt? | VON DR. FLORIAN SCHMIDT-WUDY

Auf Kurs bleiben – das wünschen sich derzeit viele Handwerksbetriebe, deren Auftragsbücher zwar voll sind, die aber in Anbetracht der sich verändernden Weltmärkte mit Skepsis in die Zukunft blicken. Für Verunsicherung sorgen die Inflation, steigende Rohstoffpreise und Experten, die dem Bauboom das Ende prophezeien. Einige Betriebe sehnen sich nach einem Lotsen, der sie sicher durch diese Untiefen schifft.

Sicher durch die Krise

Nur die wenigsten haben dabei auf dem Radar, daß sie selbst dieser Lotse sein können – und zwar mit einfachen Mitteln. Denn Controlling muß weder kompliziert sein, noch bedarf es dafür eines ausgebildeten Experten. Alles was Handwerksbetriebe jetzt benötigen: Ihr Rechnungswesen-Programm und aktuelle Zahlen. Mit diesem simplen Werkzeug und der richtigen Methode behalten Betriebe ihre Geschäftsentwicklung stets im Blick – unabhängig davon, ob dabei gerade alles nach Plan läuft oder nicht. Der Vorteil: Je eher Unternehmen merken, daß sie vom Kurs abweichen, desto leichter können sie gegensteuern.

Zahlen für den Plan-Ist-Vergleich hat jeder Betrieb

Für kleine und mittlere Unternehmen eignet sich als Methode der Plan-Ist-Vergleich, denn:

- Betriebe stützen sich dabei auf aktuelle und belastbare Zahlen, die sie ohnehin

schon im Haus haben, nämlich die Daten aus ihrer Betriebswirtschaftlichen Auswertung (BWA).

- Sie können ihre Plan- und Ist-Zahlen mit jeder professionellen Rechnungswesen-Software einfach auswerten.

- Betriebe sind damit in der Lage, auch ohne Controlling-Know-how ihr Unternehmen zielgenau zu steuern. >>>

Anzeige

HORNBAACH

Es gibt immer was zu tun.

Du bist ein Profi?

Dann musst Du auch wie einer einkaufen.

PROFI SERVICE

Nutze die Vorteile bei HORNBAACH für gewerbliche Kunden.

Infos an der ProfiTheke im Markt oder auf hornbach-profi.de

Bild: iStockphoto.com/iseb_74



Rohstoffpreis-Szenarien durchspielen

Wie der Plan-Ist-Vergleich für mehr Klarheit in unsicheren Zeiten sorgt, zeigt ein Beispiel. Die Rohstoffpreise gehen aktuell durch die Decke. Die Kosten für Bauholz haben sich in den vergangenen Monaten verdoppelt. In einer Umfrage des Hauptverbandes der Deutschen Bauindustrie (HDB) geben 90 % der Baufirmen an, daß Preissteigerungen derzeit ihr größtes Problem sind. Mit dem Plan-Ist-Vergleich finden Handwerksbetriebe schnell per Knopfdruck heraus, wie sich diese veränderten Holzpreise auf ihren Ertrag auswirken. Die Buchhaltung erstellt mit dem Plan-Ist-Vergleich ein sogenanntes Szenario. Das zeigt ihr, welche Folgen die Verdopplung für das Betriebsergebnis hat. Dazu nutzt sie die aktuellen Planwerte für den Material- und Wareneinkauf und erhöht sie dementsprechend.

Durch die höheren Warenpreise sinkt der Rohertrag, und das vorläufige Ergebnis fällt niedriger aus als geplant. Mit diesem Wissen können die Entscheider im nächsten Schritt überlegen, welche Möglichkeiten überhaupt in Frage kommen, um die Ziele noch zu erreichen. Die einfachste Möglichkeit wäre eine Preiserhöhung, mit der das Unternehmen den Erlös steigert. Aber machen die Kunden das auch mit? Stattdessen könnte sich der Einkauf um zusätzliche Lieferanten mit günstigeren Konditionen bemühen. Da der Betrieb die Gewinnlücke genau kennt, weiß der Einkäufer, um wieviel Prozent er die Kosten idealerweise senken muß. So kann er abschätzen, ob er in diesen Krisenzeiten einen Anbieter mit entsprechenden Preisen überhaupt finden kann. Oder der Betrieb kombiniert beide Maßnahmen und erhöht die Absatzpreise nur in einem Umfang, den der Markt auf jeden Fall toleriert.

Whitepaper „Plan-Ist-Vergleich“ als Download

Daß eine veränderte wirtschaftliche Lage einen eiskalt erwischen kann, haben wir wie viele andere Unternehmen 2020 selbst erlebt. Im Frühjahr lief der Umbau unseres Firmensitzes am Standort Rosenheim auf Hochtouren – dann kam die Corona-Notbremse. Mit dem Lockdown



Dr. Florian Schmidt-Wudy, Geschäftsleitungsmitglied und Bereichsleiter Personal, Finanzen und Recht sowie Syndikusrechtsanwalt bei Agenda Bild: Agenda

schickten wir nicht nur alle Mitarbeiter von einer Sekunde auf die nächste ins Homeoffice, mit ihm kamen auch eine Reihe wichtiger unternehmerischer Fragen auf uns zu. Wie können wir unter solchen Bedingungen handlungsfähig bleiben? Wie lassen sich Risiken abfedern? Wie geht es mit dem Umbau planerisch und finanziell weiter? Wir wollten sichere Entscheidungen in unsicheren Zeiten treffen. Und das ist

uns mit Hilfe des Plan-Ist-Vergleichs gelungen. Unser Wissen haben wir in einem kompakten kostenlosen Whitepaper zusammengefaßt. Dort erklären wir die Methode Schritt für Schritt und zeigen anhand des Beispiels eines Handwerksbetriebs, wie KMUs ihr Geschäft trotz Krisenzeiten sicher planen. <<

Hier geht's zum kostenlosen Download:

