



# Mehr Ertrag für gleiche Arbeit

Mit Leichtigkeit zu mehr Ertrag: Peter Gillhaus erklärt, wie das geht.

Foto: vege - Fotolia.com

## Ihre Produktivität: hier nachrechnen!



Lässt Unternehmer selbst nachrechnen: Tischlermeister und Unternehmensberater Peter Gillhaus. Foto: Privat

Wollen Sie wissen, wie produktiv ihr Betrieb arbeitet? Mit dem kostenlosen Excel-Tool des Unternehmensberaters Peter Gillhaus können Sie knallhart und absolut anonym nachrechnen. Das Werkzeug berechnet aus wenigen Werten wie Betriebsleistung, Waren- und Fremdleistungseinsatz, ob Sie Ihren kalkulierten Stundenverrechnungssatz erreichen. Sind Sie schon top aufgestellt oder haben Sie Optimierungsspielraum? Hier finden Sie es heraus.

Hier finden Sie das Rechentool für Ihre Produktivitätsanalyse: [handwerk.com/repro](http://handwerk.com/repro)

## Wollen Sie wissen, wo Ihr Betrieb noch Optimierungsspielraum hat? Diese Zahlen verraten es Ihnen. Das zahlt sich richtig aus.

Denny Gille [gille@handwerk.com](mailto:gille@handwerk.com)

Dreißig Prozent mehr Produktivität innerhalb eines Jahres. Das ist die stolze Bilanz von Stefan Korfhage. Im Oktober 2015 hat der Unternehmer seinen Betrieb auf den Prüfstand gestellt. „Uns fehlte einfach ein Stück Effizienz“, erzählt Korfhage, „also haben wir eine Schwachstellenanalyse machen lassen.“

Dabei wurde der Betrieb Stück für Stück durchleuchtet. Wie laufen Einkauf und Abrechnung ab? Wie wird das Personal eingesetzt? Wo geht wertvolle Arbeitszeit verloren? Da hat sich manches Optimierungspotenzial gezeigt. „Zum Beispiel machen unsere Monteure jetzt fast keine Fahrten mehr zum Großhändler“, sagt Korfhage. Vor einem Jahr haben sich die Monteure des SHK-Betriebs ihr Material noch selbst beschafft. Das hat das 18 Mitarbeiter starke Unternehmen entsprechend Zeit gekostet: bis zu 600 Monteurstunden im Jahr.

„Wir haben jetzt ein zentrales Bestellsystem“, erzählt Korfhage. Die Teams überlegen sich einen halben Tag im Voraus, was sie am nächsten Tag brauchen. Die Bestellung läuft zentral über das Büro. Der Fahrdienst des Großhandels liefert das Material direkt zu den Baustellen.

### Kein Betrieb ist fehlerfrei

Das ist nur eine von vielen Stellschrauben, an denen der Betrieb mit Hilfe des Unternehmensberaters Peter Gillhaus gedreht hat. Gillhaus weiß: Optimierungsspielraum wie bei Stefan Korfhage gibt es in jedem Unternehmen. Der Berater kennt die typischen Fehler, durch die Betriebe in die Kostenfalle rutschen – einige aus eigener Erfahrung: Er hat selbst jahrelang eine Tischlerei geführt. Meist liegt die Ursache für Verluste in der Kalkulation, sagt Gillhaus. Besonders groß sei die Gefahr im Bereich der Festpreisangebote. „Viele Betriebe erreichen die Stundenverrechnungssätze einfach nicht, mit denen sie kalkulieren“, sagt Gillhaus. „Sie verbrauchen deutlich mehr Stunden, als vom Kunden bezahlt werden.“

### Nachgerechnet: Rohertrag im Blick

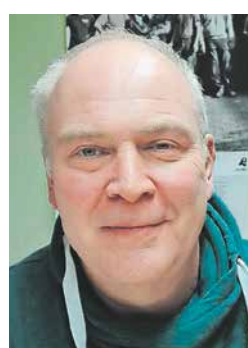
Der erste Schritt zum profitablen Unternehmen heißt: Nachrechnen. Gillhaus hat dafür ein Excel-Werkzeug entwickelt, das er kostenlos zur Verfügung stellt. Es kommt mit wenigen Daten – wie Jahresumsatz, Mitarbeiterstunden und Wareneinsatz – aus, und berechnet daraus, wie profitabel der Betrieb arbeitet. „Oft ist der Rohertrag pro Mitarbeiterstunde zu niedrig“, sagt Gillhaus. Stimmt der Rohertrag hingegen, ist der Fixkostenblock zu hoch.

Der Rohertrag ist der Erlös abzüglich Wareneinsatz und Fremdleistung. Mit ihm müssen die Kosten gedeckt werden. „Nur wenn ich weiß, welchen Rohertrag ich brauche, um meine Kosten zu decken, weiß ich auch, welchen Rohertrag ich pro Mitarbeiterstunde machen muss“, erklärt Gillhaus.

Oft lasse sich die Bilanz mit überraschend einfachen Mitteln ins Gleichgewicht bringen. Dafür müsse kein Mitarbeiter schneller laufen, schwerer heben oder länger arbeiten. „In der Regel liegt der Fehler im System“, sagt Gillhaus, „da hilft es nichts, wenn ich den Fehler schneller und häufiger mache.“

### Weg mit unproduktiven Stunden

So wurde bei Stefan Korfhage zunächst schlicht die unproduktive Fahrzeit deutlich verringert. Doch nicht nur das: „Wir haben viele kleine Werkzeuge an die Hand bekommen, um mit wenig Aufwand schnell Verbesserungen zu bewirken“, berichtet Korfhage.



Hat seinen Betrieb mit einfachen Mitteln nach vorn gebracht: Stefan Korfhage. Foto: Privat

Der Unternehmer hat schnellere Abschlagszahlungen erreicht und ein effizienteres Mahnsystem eingeführt. Selbst Festpreisangebote – ein häufiger Auslöser schlechter Erträge – kann er nun gefahrlos machen. „Bei uns wird jetzt genauestens kalkuliert und wir sehen sofort, bis zu welcher Grenze sich ein Auftrag für uns wirklich noch lohnt“, sagt Korfhage.

Ein weiteres Beispiel kennt Gillhaus aus anderen Unternehmen: Häufig werden auf der Baustelle nicht alle Zusatzstunden von den Mitarbeitern erfasst und vom Bauherrn unterschrieben: „Da sagt der Architekt dem Mitarbeiter, er soll noch eine zusätzliche Aufgabe erledigen, das wäre mit dem Chef schon so besprochen. Die Sonderleistung wird erledigt, nicht aufgeschrieben, schon ist Arbeitsleistung ver-

schent worden.“ Nicht in Rechnung gestellte Sonderleistungen kämen häufiger vor als man denkt. Teilweise wird gar keine Bezahlung eingefordert. „In der Auftragsstruktur gibt es oft große Lücken, so dass manche Arbeit gar nicht abgerechnet wird“, erklärt Gillhaus.

### Nächster Schritt: Marktanalyse

Die Beseitigung der Schwachstellen ist nur der erste Schritt zu mehr Profit. Der zweite ist die Marktanalyse. „Dabei geht es darum, mit welchen Arbeiten das Unternehmen tatsächlich Geld verdient und welche zwar Umsatz bringen, aber kaum Gewinn“, erklärt Gillhaus. In dieser Phase befindet sich nun das Unternehmen von Stefan Korfhage. „Neubauten

für Bauträger und Festaufträge für Wohnungsbaugenossenschaften bringen zwar viel Umsatz, aber wenig Ertrag“, sagt Korfhage. „Wir wollen unser Profil bei lukrativeren Projekten ausbauen.“

Ein bis zwei Jahre werde die Umstellung noch dauern. Und was sagen die Mitarbeiter dazu? „Wir haben ihnen sehr deutlich vorgerechnet, was unser Betrieb erwirtschaften muss, um die laufenden Kosten zu decken“, erzählt Korfhage. Als Nächstes will der Unternehmer seine Preise anpassen. „Jetzt können wir mal Gas geben.“

Den kostenlosen Produktivitätsrechner von Peter Gillhaus finden Sie unter: [handwerk.com/repro](http://handwerk.com/repro)

FIATPROFESSIONAL.DE

## DIE NEUEN FIAT PROFESSIONAL MODELLE. IHR JOB HÖRT NIEMALS AUF.

JETZT AB

# 7.990 €<sup>1</sup>

FÜR DEN FIAT FIORINO EASY

## FÜR JEDE AUFGABE – ZU JEDER ZEIT.

Es spielt keine Rolle, was Sie vorhaben, wann oder wo: Fiat Professional ist für Profis immer die richtige Wahl. Bei uns finden Sie die perfekten Partner für den **Transport schwerer Lasten** oder für **Einsätze im Gelände**, kompakte und agile **Stadttransporter** und natürlich auch Spezialisten für den **Personentransport**, die mit Effizienz und Komfort begeistern. Welche Herausforderung auch vor Ihnen liegt: Vertrauen Sie auf Fiat Professional – Profis wie Sie.

**PROFIS WIE SIE**

<sup>1</sup> UPE des Herstellers zzgl. MwSt. und Überführungskosten für den Fiat Fiorino Easy Kastenwagen (Version 225.1LB.1).  
<sup>2</sup> 3 Jahre Fahrzeuggarantie und 2 Jahre Funktionsgarantie „Maximum Care Flex 100“ der FCA Germany AG bis maximal 100.000 km gemäß deren Bedingungen. Optional als „Maximum Care Flex 150“ oder „Maximum Care Flex 200“ auf 150.000 km bzw. 200.000 km erweiterbar. Gilt für die Modelle Fiat Ducato, Fiat Talento, Fiat Doblo Cargo und Fiat Fiorino.  
<sup>3</sup> 3 Jahre Fahrzeuggarantie und 1 Jahr Funktionsgarantie „Maximum Care Flex 100“ der FCA Germany AG bis maximal 100.000 km gemäß deren Bedingungen. Gilt für den Fiat Fullback. Angebot nur für nicht bereits zugelassene Neufahrzeuge, gültig bis 31.12.2016. Nur bei teilnehmenden Fiat Professional Partnern. Abbildung zeigt Sonderausstattung.