



06.12.2023

„ZAHLEN, DATEN, FAKTEN – DAS IST ES, WAS CHEFS SEHEN WOLLEN“

Den Überblick über alle Kennzahlen in Betrieb zu haben, und zwar regelmäßig: Für Unternehmer ist dieses Ziel essenziell für den Erfolg ihres Unternehmens – oder sollten es zumindest sein, weiß auch Matthias Schuckert, Vertriebsleiter beim Werkstattsoftware-Dienstleister KSR. Deshalb haben die Neu-Ulmer bereits Ende 2021 [ein Kennzahlentool für Inhaber von K&L-Betrieben ausgerollt](#).

„KENNZAHLEN-ANALYSE IST BASIS FÜR ZUKÜNFTIGE UNTERNEHMERISCHE ENTSCHEIDUNGEN“

Auftraggeber, Anwesenheitsstunden, verkaufte Stunden, Reklamationen: All diese Zahlen lassen sich mit dem KSR Chefzahlentool erfassen und auswerten. „Sie sind die Basis für den Unternehmer, um Schlussfolgerungen für unternehmerische Entscheidungen treffen zu können“, betont Matthias Schuckert.

STUNDENSÄTZE REGELMÄSSIG AUF AKTUALITÄT PRÜFEN

Insbesondere die eigenen Stundensätze sollte der Betriebsinhaber regelmäßig überprüfen und auch hinterfragen: Sind die Verrechnungssätze sowohl für das Privatkundengeschäft als auch für gesteuerte Schäden noch zeitgemäß? Die Frage, mit welchen Kunden der Betrieb wirklich Geld verdient, dürfte ausschlaggebend für die eine oder andere unternehmerische Entscheidung sein“, betont Matthias Schuckert im Gespräch mit [schaden.news](#).

NEUE UNTERNEHMENSSTRATEGIEN DURCH VERGLEICH MIT VERGANGENHEIT

Durch das regelmäßige Einpflegen der Kennzahlen hat der Unternehmer laut Matthias Schuckert noch einen weiteren Nutzen. Er sieht nicht nur den wirtschaftlichen Ist-Zustand seines Betriebes, sondern kann zudem auch noch Vergleiche, beispielsweise zum Vorjahr, ziehen. Beispielsweise kann die Verteilung der Aufträge auf einzelne Kunden über Jahre hinweg ein Anstoß dafür sein, seine Unternehmensstrategie an die aktuellen Verhältnisse anzupassen und neue Ziele zu definieren.

Matthias Schuckert fasst zusammen: „Es gibt nur eines, was nicht lügt: Die Zahlen. Denn Kennzahlen zeigen in Echtzeit, wie der Betrieb wirtschaftlich dasteht.“

Ina Otto