SCHADEN.NEWS



07.05.2024

AUFTRÄGE JA – ABER NICHT ZU JEDEM PREIS

Inhaber von K&L-Betrieben kämpfen heutzutage an ganz anderen Fronten, als noch vor ein paar Jahren. Während es damals darum ging, volle Auftragsbücher zu erhalten, sich gegen seine Mitbewerber in der Region durchzusetzen und die Gunst des Kunden zu gewinnen, hat sich das Blatt inzwischen massiv gewandelt. Die Aufträge sind vorhanden und stapeln sich sprichwörtlich bis unter die Hallendecke. Doch es stellt sich die Frage: Wie soll der Betrieb diese abarbeiten, angesichts fehlender Fachkräfte?

Einmal mehr stehen also die Begriffe Effizienz und Ressourcenschonung im Raum. Letztere bezogen auf den strategisch cleveren Einsatz der vorhandenen Mitarbeiter. Klar ist: Hierbei spielen auch die Auftraggeber und der administrative Aufwand, der mit diesen verbunden ist, eine immer bedeutendere Rolle. Aufträge ja – aber nicht zu jedem Preis, lautet das Credo.

An dieser Stelle ist gut beraten, wer genau weiß, wie viel Ertrag die Kunden der Werkstatt tatsächlich bringen. Und auf der anderen Seite auch, wieviel Aufwand und damit verbundene Personalkosten dem Gewinn tatsächlich gegenüberstehen. Die Spreu vom Weizen trennt sich also inzwischen häufiger durch die Frage: Mit wem rentiert es sich wirklich, zusammenzuarbeiten?

In der heutigen Newsletterausgabe gibt Unternehmensberaterin Marina Markanian konkrete Tipps, wie Betriebe die wirklich lukrativen Auftraggeber erkennen und dafür nutzen können, sich langfristig effizient aufzustellen. Haben Sie schon gerechnet?

Ina Otto