



## Erfolg im Elektrohandwerk ist steuerbar!

Gerade jetzt haben Unternehmer die Chance, durch aktives Handeln und das Ausschöpfen aller Ressourcen im Betrieb die Weichen für einen weiteren langfristigen und erfolgreichen Geschäftsverlauf zu stellen.

Strategisch gibt es dafür zwei, auf den ersten Blick hin entgegen gesetzte Ansätze:

- › Kosten reduzieren
- › Erträge steigern

Oftmals verkennt man, dass die Optimierung der Kosten häufig direkt oder indirekt auch automatisch die Erträge steigert.

**Beispiel 1:** Der Kunde wird gemahnt und erhebt Einwendungen gegen die Rechnung. Buchhaltung, Meister bzw. Unternehmer sowie die Mitarbeiter sind mit der Klärung beschäftigt. Teilweise sind weder die Informationen zur Arbeit selbst noch die Angaben zur Einwendung zentral zugänglich. Allein die interne Abstimmung verursacht vermeidbare Personal- und Sachkosten. Je länger der Vorgang dauert, desto wahrscheinlicher ist es, dass der Kunde die Rechnung kürzt oder die Zahlung erst spät anweist. Kürzung und höhere Zinskosten reduzieren den kalkulierten Ertrag.

**Beispiel 2:** Die konsequente Erfassung und Auswertung des entnommenen Baustellenmaterials verringert die Inventurdifferenzen und führt aufgrund des sorgsameren Umgangs zu einem verminderten Materialeinsatz. Zusätzlich erkennt man durch den einfachen Vergleich der Rechnung zur Materialentnahme, dass durch den Auftraggeber spontan angeordnete Zusatzarbeiten vom Monteur nicht aufgezeichnet wurden.

**Beispiel 3:** Es rechnet sich immer, wenn im Betrieb die Stundenzettel systematisch erfasst und ausgewertet werden. Die Monteure achten selbst stärker darauf, nur wenige unproduktive Stunden zu haben und bemühen sich mehr, die Kunden auf mögliche Zusatzarbeiten hinzuweisen und diese aufzuschreiben.

**Beispiel 4:** Wenn man abends per Knopfdruck drei Großhandlungen gleichzeitig automatisch abfragen kann, ob ein dringend benötigtes Teil bis zum Arbeitsbeginn angeliefert werden kann, optimiert das die Arbeitszeit der Monteure und spart Zeit im Büro. Vermutlich erhöht man zusätzlich den Ertrag, weil man die aktuellen Preise direkt vergleichen kann.

Die Praxis zeigt, dass in etlichen Betrieben die für die Steuerung notwendigen detaillierten und aktuellen Übersichten teilweise oder ganz fehlen. So können Schwachstellen nicht schnell und wirksam beseitigt werden.

### So reduzieren Sie die Kosten und steigern den Ertrag!

Das richtige Werkzeug ist eine unternehmerisch orientierte und speziell auf die Elektobranche abgestimmte Software.

Die Premiumsoftware powerbird® von hausmannwynen wurde speziell für das Elektrohandwerk entwickelt, laufend weitergepflegt und in mehr als 2.500 Elektrohandwerksbetrieben installiert. Mit powerbird® hat man immer alle notwendigen Informationen im Blick und kann als Unternehmer sofort wirksam eingreifen. powerbird® ist durch die mehr als 60.000 Leistungspositionen des MLV III auch das perfekte Werkzeug zur Kalkulation von Ausschreibungen oder für die Erstellung eigener LV's. In den Stücklisten sind fast alle wichtigen Hersteller und die EDV-Nummern der namhaften Großhandlungen berücksichtigt.

Die entscheidenden Vorteile sollte man sich in einer individuellen Demonstration vor Ort zeigen lassen. Der Zeitpunkt ist jetzt genau richtig.

[www.hausmannwynen.de](http://www.hausmannwynen.de)



*Gerd Benzmüller, Elektro Benzmüller, Saarbürg: „Unser Erfolg basiert auf den richtigen unternehmerischen Entscheidungen, den Leistungen des motivierten Teams, unserer hohen Serviceorientierung und natürlich den wettbewerbsfähigen Preisen. Um dies bei 28 Mitarbeitern erfolgreich leisten zu können, muss die Innenorganisation sehr straff und transparent sein.“*