

Sanierung und Restrukturierung eines familiengeführten Handwerksunternehmens (Bauinstallationen)



Peter Ludewig
Senior Consultant

E-Mail:
pludewig@conlab.de
Mobil:
+49 172 419 34 64



Branche	Handwerk und Bau; Sonnenschutz-/Rolladenbaubetrieb
Kompetenz	Restrukturierung und Sanierung
Detailkompetenz	Controlling; Finanzierung
Projekt	Sanierung und Restrukturierung eines mittelständischen Handwerksunternehmens
Unternehmen	Das Handwerksunternehmen mit ca. 30 Mitarbeitern wird in zweiten Generation familiengeführt und gehört in der Region zu den größten Unternehmen der Branche. Neben der handwerklichen Montagedienstleistung beim Kunden konnte auch ein Handelsgeschäft aufgebaut werden. Über das Handelsgeschäft werden sowohl Montagebetriebe als auch Privatkunden bedient. Weiterhin werden einige Produkte selbst hergestellt.
Aufgaben und Projekthinhalte	Obwohl in den letzten 3 Jahren hohe Umsätze mit steigender Tendenz generiert wurden, hatte das Unternehmen Verluste eingefahren. Durch sehr kurze Zahlungsziele konnten Liquiditätsengpässe bislang vermieden werden. Zunächst mussten die Verlustursachen analysiert werden, da keinerlei Planung und Controlling vorhanden war. Gestartet wurde mit einer Deckungsbeitragsrechnung, inklusive Kostenstellenrechnung und einem Führungscockpit (Controlling). Das Handelsgeschäft mit Privatkunden zeigte sich als Verlustbringer und wurde aufgegeben. An Privatkunden wurde fortan nur noch mit entsprechender Montageleistung verkauft. Auf der Kostenrechnung aufbauend wurden verschiedene, einfach einsetzbare Kalkulationsschemata entwickelt. Das Geschäft mit „Innenbeschattungen“ wurde auf spezielle hochpreisige Produkte eingeschränkt. Die Anzahl der Lieferanten wurde deutlich reduziert. Die größeren Einkaufsvolumina wurden für bessere Konditionen sowie verlängerte Zahlungsziele genutzt. Überflüssige Lagerbestände wurden an die Hersteller zurückgegeben oder abverkauft – zum Teil konnten Konsignationslager eingerichtet werden.
Ergebnisse	Durch die Einführung von Controlling- und Steuerungsinstrumenten sowie der Lieferanten- und Sortimentsbereinigung wurde schnell Ordnung und Übersicht geschaffen. Die vom „Chaos“ befreiten Mitarbeiter zeigten sich deutlich motivierter. Die Lager-, Lieferanten- und Sortimentsbereinigungen reduzierten auch den Schulungsbedarf. Die Konzentration auf ertragsstarke Produkte verbesserte somit auch die Beratungs- und Verkaufsgespräche. Die Liquidität wurde deutlich verbessert und war fortan nicht mehr gefährdet. Die neuen Kalkulationsschemata konnten künftige Verlustgeschäfte verhindern. Die Einstellung des defizitären Handelsgeschäftes mit Privatkunden verbesserte zudem die Kundenbeziehungen mit den Montagebetrieben.

Sprechen Sie uns an – Ihr Kontakt :

Peter Ludewig · pludewig@conlab.de · Telefon 0172 419 34 64

conlab Unternehmerverbund · Königsallee 61 · 40215 Düsseldorf · Tel. 0211 – 88 242 321 · info@conlab.de · www.conlab.de