



## Liquidität und Eigenkapital: So bringen Sie Ihr Unternehmen auf den richtigen Kurs!

Als Geschäftsführer oder Inhaber sind Sie wie der Kapitän auf einem Schiff: Sie legen die beste Route fest und halten optimal den Kurs. Das setzt natürlich voraus, dass Sie jederzeit Ihre Position auf den Punkt genau bestimmen können. In der Schifffahrt funktioniert das über die Längen- und Breitengrade, im Betrieb über die frei verfügbare Liquidität und das Eigenkapital. Mit diesen Größen steuern Sie Ihr Ziel an: nachhaltig das eigene Unternehmensergebnis zu verbessern. Wie das erfolgreich gelingen kann, zeigt das Beispiel eines mittelständischen Unternehmens, das durch das betriebswirtschaftliche Know-how von rhotert CONTROLLING UND BERATUNG wieder auf den richtigen Kurs kam.

### Der Auslöser

Das Ergebnis des inhabergeführten Autohauses war im abgelaufenen Geschäftsjahr nicht zufriedenstellend. Auch das erste Quartal brachte keine Wende zum Besseren. Deswegen beschloss die Unternehmerfamilie, einen externen Berater hinzuzuziehen. Das oberste Ziel: Kurzfristig, aber nachhaltig, das Ergebnis zu verbessern.

### Die Möglichkeiten

Fahren kleine und mittelständische Betriebe Verluste ein, ist häufig auch zu viel Geld im Unternehmen gebunden. Im ersten Schritt geht es darum **kurzfristig die Liquidität zu erhöhen**, um wieder handlungsfähig zu werden. Das wird beispielsweise durch den Abbau von Beständen oder das zügigere Abrechnen bereits ausgeführter Aufträge erreicht.

Erzielt das Unternehmen Gewinne, wird im zweiten Schritt nach den richtigen Stellschrauben gesucht, um diese positive Situation zu stabilisieren und zu verbessern. Denn wenn es gelingt, die Erträge zu steigern, erhöhen sich die Verzinsung des vom Inhaber eingesetzten Kapitals und seine eigene Entlohnung. Damit wird es möglich, **mittelfristig das Eigenkapital zu stärken** und den Betrieb auf ein stabiles, zukunftsorientiertes Fundament zu stellen.

## Die Vorgehensweise

Gemeinsam mit der Inhaberfamilie wurden Maßnahmen gewählt, die mit den vorhandenen Kapazitäten erreichbar und langfristig im Betriebsablauf umsetzbar sind.

1. Kenngröße: Jede Abteilung erhält ein Umsatzziel, dass täglich auf die Zielerreichung hin überprüft wird.
2. Ablauf: Die Prozesse werden entsprechend den Umsatzvorgaben optimiert.
3. Jour Fix: An regelmäßigen Terminen beurteilen Inhaber und externe Berater die Entwicklung der aktuellen Zahlen sowie der Prozessoptimierungen.
4. Technik: Ein Tagessteuerungsmodul unterstützt die Vorgehensweise softwareseitig.

## Steuerungsgröße Umsatz

Jede Abteilung erhält erstmalig ein Tagesumsatzziel, das den Verantwortlichen als Richtwert dient. Täglich wird überprüft, ob die Vorgabe tatsächlich am Vortag erreicht wurde. Abweichungen fallen der Unternehmensleitung und den Abteilungsverantwortlichen also sofort auf, den Ursachen wird auf den Grund gegangen und notfalls kann umgehend reagiert werden.

## Optimale Prozessabläufe

In der Analysephase zeigte sich: Viele Arbeitsabläufe im Unternehmen sind seit Jahren fest eingespielt, aber nicht optimal. Das gilt sowohl für Prozesse innerhalb einzelner Bereiche, als auch in der Zusammenarbeit zwischen den verschiedenen Abteilungen. Um aber einen gewohnten Arbeitsablauf zu ändern und erfolgreich zu optimieren, müssen alle Beteiligten mitwirken.

In diesem Fall war besonders die Serviceabteilung betroffen. In die Entwicklung der Verbesserungen wurden die Mitarbeiter einbezogen. Das motivierte sie, die beschlossenen Einzelmaßnahmen, wie einen aktiv betriebenen Zusatzverkauf und veränderte Arbeitszeiten, auch tatkräftig umzusetzen.

## Unterstützende Software

Um den Aufwand bei der täglichen Überwachung der Zielerreichung zu minimieren, wurde eine spezielle Controllingsoftware eingeführt. Sie sollte äußerst leicht zu erlernen und einfach zu bedienen sein. Das gelang in der Praxis. Die Abteilungsleiter benötigen am Vormittag höchstens fünf Minuten, um die wenigen, aber relevanten Zahlen einzupflegen. Sämtliche Daten fließen in die Chefübersicht, die plakativ über eine Ampel anzeigt, welche Abteilung im grünen oder roten Bereich ist. So weiß der Geschäftsführer, ob sich das Unternehmen auf dem richtigen Kurs befindet und erhält konkrete Zahlen, die er für seine Gespräche mit den Mitarbeitern benötigt.

## Der Erfolg

Innerhalb von nur vier Monaten verbesserte sich das Ergebnis deutlich. Fortsetzen wird sich dieser positive Trend, wenn die geänderten Prozesse beibehalten und die Tagesumsatzziele auch zukünftig angesteuert werden. Das setzt eine regelmäßige Überwachung und Analyse von Abweichungen voraus.

Es sind oft nur kleine – aber eben entscheidende – Veränderungen in den Arbeitsabläufen, die zu mehr Gewinn und höherer Liquidität führen.

Möchten Sie die Prozesse in Ihrem Unternehmen unter die Lupe nehmen, bieten wir Ihnen dafür zwei voneinander unabhängige Vorgehensweisen an:

- 1) Devise 1: **Kurzfristige Ihre Liquidität verbessern**
- 2) Devise 2: **Mittelfristig Ihr Eigenkapital stärken**

Ihre Ansprechpartnerin:



Katja Rhotert

rhotert CONTROLLING UND BERATUNG