

# **Sicherheit für die eigene Marktstrategie Controlling im GaLaBau**

## **Marktsituation im Garten- und Landschaftsbau**

Der Garten- und Landschaftsbau ist eine aktive und innovative Branche und immer auf der Suche nach neuen Produkten und Dienstleistungen. In den letzten fünf Jahren hat sich darüber hinaus die Nachfrage nach landschaftsgärtnerischen Leistungen deutlich erhöht. Die Kreativität der Branche hat zu einer Fülle neuer Dienstleistungsprodukte geführt. Am Anfang der Entwicklung von neuen Produkten und Dienstleistungen steht meist die Frage lohnt sich die Investition in neue Märkte, Mitarbeiter, Maschinen und Ausstattungen? Wie lässt sich wirtschaftlich beurteilen, ob eine neue Marktstrategie auch den erhofften Nutzen bringt?

## **Wie sichert man im GaLaBau die eigene Marktstrategie ab?**

Durch Aufbau eines Controllingsystems speziell für den Garten- und Landschaftsbau. Ein Controllingssystem bietet eine Vielzahl von Möglichkeiten und Absicherungen für eine eigenständige Marketingstrategie. Egal ob es sich um ein kleines oder großes GaLaBau Unternehmen handelt alle Geschäftsentwicklungen können damit sicher geplant und auf Ihre wirtschaftlichen Machbarkeit hin untersucht werden. Immer mit dem Ziel die wirtschaftliche Entwicklung zu dokumentieren und bei einer Fehlentwicklung gegensteuern zu können.

## **Ziel des Controllingsystems**

- Stärken- und Schwächenanalyse
- aktuelle Datentransparenz
- schnelle und zielgenaue Entscheidungen treffen können
- Erfolg der Marketingmaßnahmen feststellen

## **Was bedeutet Controlling?**

- steuern und regeln
- Aufbau eines betrieblichen Zahlenwerkes
- Basis Buchhaltung und Kostenrechnung
- Controllinginstrumente einrichten

Controllinginstrumente sind dabei die Plankostenrechnung, Budget- und Liquiditätsplanung, Soll-Ist Vergleiche monatlich, Zuschlagsatzberechnung aus den eigenen Betriebskosten, abgegrenzte monatliche BWA's, Produktivstundenerfassung usw. Diese Instrumente bauen auf einander auf und sollten jährlich bzw. monatlich ermittelt werden. Dazu kann die Grafik Controlling-Rad der Landwirtschaftskammer NRW einen guten Überblick verschaffen.



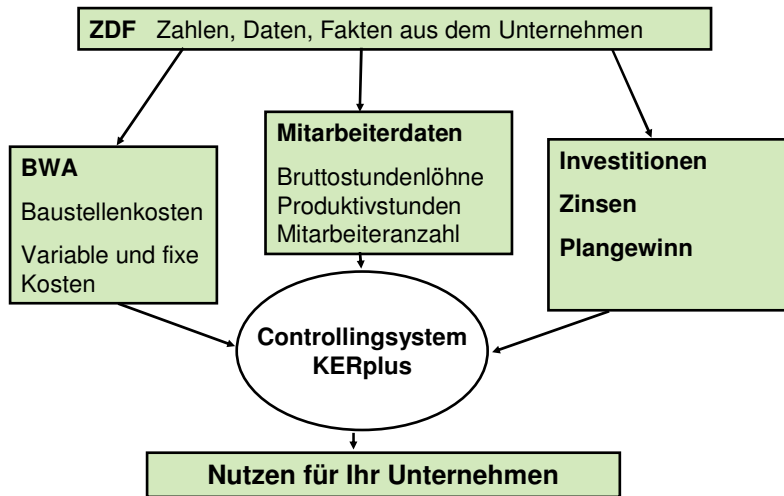
Werden alle Controllinginstrumente nach und nach im Unternehmen eingerichtet ergibt sich daraus ein Überblick über die wirtschaftliche Entwicklung des Unternehmens die jeden Monat eine Analyse ermöglicht. Ein Abgleich zu den Planwerten zeigt schnell auf, ob die Produktivität auf den Baustellen und die Kostenentwicklung des gesamten Unternehmens den Vorgaben entspricht. Bei markanten Abweichungen kann gezielt gegengesteuert werden. Die Datentransparenz hilft hierbei an genau den richtigen Stellen den Hebel zum Besseren anzulegen. Dabei helfen Vergleichskennzahlen, die die Beratung den Kennzahlen des Unternehmens gegenüberstellt.

Die Datenflut und der zeitliche Aufwand lassen sich bei der Einrichtung des Controllings aber deutlich reduzieren, wenn eine Controllingsoftware eingesetzt wird. Die KERplus Methode mit der KER Controllingsoftware bietet die Möglichkeit die Planung der Unternehmensdaten und die monatlichen Auswertungen in einem überschaubaren Zeitrahmen zu erstellen.

Mit der betriebsindividuellen Planung aller Kosten und Leistungen kann mindestens für ein Jahr im Voraus die wirtschaftliche Entwicklung aufgezeigt werden. Diese Ergebnisse werden auch erreicht, wenn alle geplanten produktiven Stunden verkauft werden und die Ausgabendisziplin im Unternehmen Budgetüberschreitungen möglichst gering hält.

Welche Daten muss das Unternehmen in ein Planungssystem einstellen?  
Hierzu zeigt die nachfolgende Grafik die wichtigsten Zahlen, Daten und Fakten auf.

## Sicherheit für die eigene Marktstrategie Controlling im GaLaBau



Der Nutzen für Ihr Unternehmen ist vielfältig. Mehr Transparenz führt zu schnelleren und tragfähigeren Entscheidungen. Banktermine werden professionell mit Zahlen aus dem eigenen Unternehmen vorbereitet. Stärken- und Schwächen des Unternehmens werden rechtzeitig erkannt und können gezielt entwickelt bzw. abgestellt werden. Die Marktstrategie: was wollen wir anbieten und für welche Kundengruppen, lässt sich wirtschaftlich genau begleiten und analysieren.

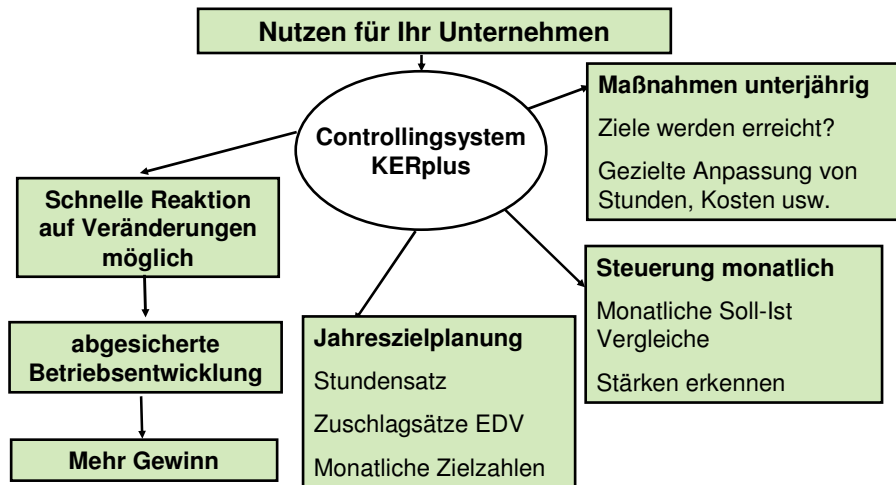
Das heisst:

Wo verdienen wir Geld, und mit welchem Aufwand?

Welche Auswirkungen haben Investitionen in Mitarbeiter und Maschinen auf die Produktivität und die Kostenstruktur des Unternehmens?

Wie viel Umsatz muss mehr gemacht werden, wenn neue Geschäftsfelder erschlossen werden sollen?

## Sicherheit für die eigene Marktstrategie Controlling im GaLaBau



Für das gesamte Unternehmen lassen sich damit Zielzahlen erarbeiten, die eine klare Marschrichtung für die zukünftige Entwicklung des Unternehmens aufzeigen.

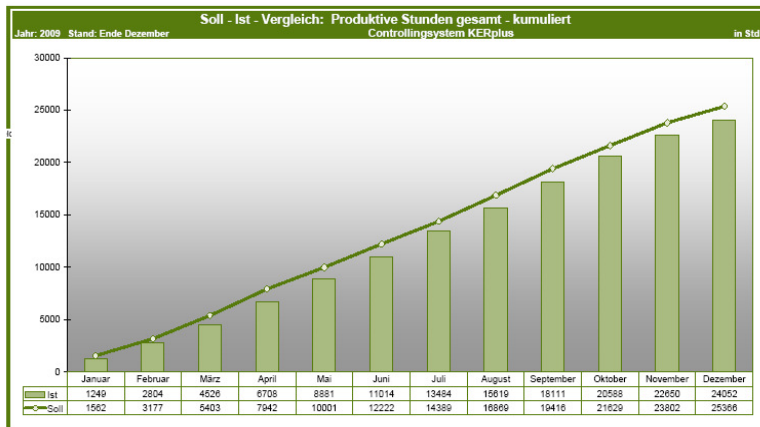
## Neue Produkte am Markt platzieren

Neue Geschäftsfelder zu erschließen ist immer eine risikoreiche Aufgabe. Vielfach werden Investitionen in Mitarbeiter, Maschinen und Werbemaßnahmen getätigt, die sich nach kürzerer Zeit als unwirtschaftlich herausstellen.

Bei einer genauen Planung im Voraus können die Kosten- und Leistungen, die z.B. für die Entwicklung einer Pflegeabteilung notwendig sind, ermittelt werden. Sollten bei der Berechnung Wertschöpfungssätze von über 50€/Std. im Bereich der Pflege notwendig werden, so kann man davon ausgehen, dass die Leistung Pflege viel zu teuer angeboten werden muss. In jeder Leistungsart wie z.B. der Bautechnik, Pflege/Servicearbeiten oder dem Schwimmteichbau usw. gibt es unterschiedlich hohe Wertschöpfungssätze pro Stunde, die maximal erreicht werden können. Die zunächst in der Planung berechneten 50€/Std Wertschöpfung sind zu hoch angesetzt, können aber noch in der Planungsphase durch geeignete Maßnahmen reduziert werden.

Dazu bietet die genaue Prüfung aller Kosten und deren richtigen Zuordnung, sowie der geplanten Summe der produktiven Stunden für die Abteilung Pflege erste Möglichkeiten den Stundensatz zu verändern.

Während des Jahres kann dann laufend der Geschäftserfolg der Abteilung Pflege überprüft und analysiert werden. Es wird anhand des erreichten Wertschöpfungssatzes pro Stunde und anderer Kennzahlen deutlich, ob mit Gewinn gearbeitet wird. Die Überwachung der Produktivstundenentwicklung zeigt die nachfolgende Grafik.



Josef Schmitz, GaLaBau - Unternehmensberatung LWK-NRW, GBZ Essen      Stundenauswertung      gedruckt mit Ker 3.8-9943 am 23.11.2009      KERplus

## Aufbau von Abteilungen im Garten- und Landschaftsbau

Für die monatliche Datentransparenz je Abteilung kann die Buchhaltung und die betriebswirtschaftliche Auswertung (BWA) entsprechend neu strukturiert werden. Die Kosten- und Leistungen staffeln sich in einer neuen BWA so auf, wie es für das GaLaBau-Unternehmen sinnvoll ist und bieten mehr Transparenz und Aussagekraft als in einer Standard-BWA. Ein Beispiel für eine neue BWA Gliederung zeigt die nachfolgende Grafik.

### Sicherheit für die eigene Marktstrategie Controlling im GaLaBau

BWA neue Zeilenstruktur				
Kerngeschäft	Bautechnik	Pflege	Service	Schwimmteiche
<b>Leistung/Umsatz</b>				
- Materialeinsatz				
- Fremdleistung				
<b>Wertschöpfung/Rohertrag</b>				
- Personalkosten Baustelle				
- sonstige Baustellenkosten				
<b>Deckungsbeitrag</b>				
- Gehälter				
- Geschäftsführergehalt				
- AfA				
- Restgemeinkosten				
<b>Ergebnis</b>				

Neben der neuen BWA können durch die Auswahl spezieller Nummernkreise die Abteilungen im Unternehmen kosten- wie leistungsgerecht erfasst werden.

### Sicherheit für die eigene Marktstrategie Controlling im GaLaBau

Kontenplan anpassen für Leistungsbereiche				
Kerngeschäft	Bautechnik	Pflege	Service	Schwimmteiche
Beispiele für die Kontierung				
<b>Leistung/Umsatz</b>	<b>Konto 8401</b>	<b>Konto 8402</b>	<b>Konto 8403</b>	<b>Konto 8404</b>
- Materialeinsatz	3101	3102	3103	3104
- Fremdleistung	3301	3302	3303	3304
<b>Wertschöpfung/Rohhertrag</b>				
- Personalkosten Baustelle	4101-4103	4104-4106	4107-4109	4110-4113
- sonstige Baustellenkosten	4501-4503	4504-4506	4507-4509	4510-4512
<b>Deckungsbeitrag</b>				
- Gehälter	4121	4122	4123	4124
- Geschäftsführergehalt	4126	4127	4128	4129
- AfA	4831	4832	4833	4834
- Restgemeinkosten	4520-4540	4541-4560	4461-4580	4581-4600
<b>Ergebnis</b>				

Landwirtschaftskammer NRW GBZ Essen GaLaBau Unternehmensberatung Josef Schmitz

Durch diese Anpassungen ist die Buchhaltung und das interne Rechnungswesen in der Lage für jede Abteilung eine wirtschaftliche Aussage zur aktuellen Entwicklung zu geben.

### Welche Kundengruppen im GaLaBau sind die Lukrativsten?

- Sind es:
  - Kundengruppen nach Alter
    - 55 plus oder ?
    -
  - Kundengruppen nach Leistungsart
    - Bautechnik
    - Pflege
    - Service/Dienstleistungen
    - Schwimmteiche
    - usw.

Die Daten aus der Buchhaltung und ggf. auch Kostenrechnung des Unternehmens können in die KER Controllingsoftware per Schnittstelle eingelesen werden. Die damit dann möglichen Analysen und Auswertungen stehen am Monatsende schnell und ohne großen bürokratischen Aufwand der Unternehmensleitung zur Verfügung.

So werden schnell und sicher Fehlentwicklungen aufgezeigt und die Leistungsfähigkeit der einzelnen Abteilungen untereinander verglichen.

## **Sicherheit für die eigene Marktstrategie**

Den Erfolg der eigenen Marktstrategie und der Geschäftsfelder wird auf Basis eines Controlling-Systems im GaLaBau-Unternehmen festgestellt. Eine rechtzeitige Planung aller Unternehmens- und Abteilungsdaten ermittelt klare wirtschaftliche Zielvorgaben. Die monatliche IST Zahlenerfassung zeigt Abweichungen auf. Schnell können dann Maßnahmen zur Verbesserung eingeleitet werden. So wird eine Unternehmensentwicklung erreicht, die eine stabile Gewinnerwartung ermöglicht.

Josef Schmitz  
Landwirtschaftskammer NRW  
GBZ Essen  
GaLaBau Unternehmensberatung