

# Leistungsübersicht für die Baubranche



## Inhaltsverzeichnis

Compliance.....	3
Controlling .....	5
DMS.....	6
Einkauf (inkl. Logistik) und Arbeitsvorbereitung.....	8
Ertragssteigerung .....	9
GPS-Maschinen-Lohnstunden.....	11
Liquiditätsplanung und Finanzmanagement .....	13
Nachfolge extern .....	14
Nachfolge intern .....	16
Nachtragsmanagement .....	18
Organisation und Verkehrssicherungspflicht .....	19
Organisation von Prozessen.....	21
Personal .....	22
Rechnungswesen & Kostenrechnung.....	24
Zukunftsfähigkeit .....	25

## Über PERICON

Die PERICON Unternehmensberatung versteht sich als professioneller Consultant für mittelständische Unternehmen. Die Tätigkeitsschwerpunkte unseres Beraterteams liegen dabei in den Bereichen Existenzgründung, M&A, Controlling, Unternehmens- und Krisenmanagement, Nachfolgeregelung sowie Rating. Spezielles Branchen-Know-how, Publikationen in Fachmedien und ein hauseigenes Seminarangebot sowie Interimmanagement runden das Firmenprofil von PERICON ab.

Im Bauhauptgewerbe erfordert die Abwicklung der Projekte, durch die zunehmende Komplexität und Dynamik, den Einsatz geeigneter Managementmethoden und Managementwerkzeuge. Ein einziges Projekt, das fehlschlägt, kann das gesamte Unternehmen in Schieflage bringen.

Flexibilität im Kerngeschäft ist unabdingbar. Wetterbedingungen, Änderungen in der Planung, unerwartete Verzögerungen oder in eine Planungslücke schnell eingeschobene Projekte verlangen ein hohes Maß an Anpassungsfähigkeit – es muss schnell gehen, ohne dass dabei die Qualität leidet.

Alle Arbeitsabläufe im Hintergrund müssen genauso zur Flexibilität beitragen.

Ertragssteigerungen durch die Verbesserung der internen Strukturen und Arbeitsabläufe sind bei einem niedrigen Preisniveau ein „Muss“.

Dokumentation, Nachbereitung und Auswertung, sprich: Arbeitsschritte, die nicht direkt mit der Bautätigkeit zusammenhängen, werden allerdings gern vernachlässigt.

Insbesondere Themen wie Controlling, Compliance, Risiko- und Kostenmanagement, Informationen und ihre Verfügbarkeit stellen heute einen wesentlichen Wettbewerbsfaktor da, den Sie nutzen sollten.

In all diesen Fragestellungen unterstützt PERICON Sie mit seinen Beratungsthemen, die auf den folgenden Seiten näher erläutert werden:

## Compliance

### **Ausgangslage für das Unternehmen**

Auftraggeber erwarten ein „Compliancemanagement“.

Es soll ein „Compliancemanagement“ aufgebaut werden, um sich nicht dem System eines Auftraggebers anpassen zu müssen und damit „Herr des Verfahrens“ zu bleiben.

Das Thema Compliance soll installiert werden, um Risiken zu minimieren.

### **Anforderungen an das Unternehmen**

Erfassung der komplexen „Materie Compliance“ und Einführung.

Integration in das bestehende Qualitätsmanagementsystem.

### **Lösungswege / Leistungsangebot PERICON**

- Erstellung eines „Compliance-Leitfadens“ für das Unternehmen
  - Ausgabe an die Mitarbeiter und Unterschrift „gelesen und verstanden“
- Mitarbeiter-„Kurzschulungen“
- Hilfestellung bei der Integration in das QM-System
- Wenn gewünscht; umfassende Installation eines „Compliancemanagement“
- Ernennung und Unterstützung des „Compliancebeauftragten“

## Controlling

### **Ausgangslage für das Unternehmen**

Fehlende Kennzahlen und Steuerungsinstrumente führen zu einer ineffizienten Unternehmensführung und -steuerung. So ist nicht bekannt mit welcher Leistung und mit welchen Kunden welche Gewinne generiert werden. Auch können die jeweiligen Projekte nicht effizient gesteuert werden. Fehlendes oder nicht ausreichendes externes Berichtswesen für Kapitalgeber etc.

### **Anforderungen an das Unternehmen**

Entwicklung von Kennzahlen aus den Bereichen Personal, Auftrag, Wertschöpfung, Absatz, für das Unternehmen und je Projekt.

Einführung einer Vor- und Nachkalkulation.

Steuerung von Material und Subunternehmer.

Erstellung von Soll-/ Ist Vergleichen inklusive Analyse und Kommentierung.

### **Lösungswege / Leistungsangebot PERICON**

- Abbildung einer operativen Planung bestehend aus Bilanz, Gewinn- und Verlustrechnung sowie Liquiditätsplanung für das Unternehmen
- Führung eines Rolling Forecast
- Einrichtung einer Ergebnis- und Liquiditätsplanung pro Projekt
- Impulse an die Geschäftsführung, Bereichsverantwortliche (Akquisiteure) und Kalkulatoren auf Basis der Nachkalkulation welche Aufträge akquiriert werden sollen
- Entwicklung eines Management Information Systems
- Einführung einer Controllingsoftware zur Automatisierung des Prozesses

## DMS

### **Ausgangslage für das Unternehmen**

Digitales Dokumentenmanagement unterstützt Organisationen bei der Sortierung und Auffindbarkeit von verteilten Dokumenten und Dateien.

Die Bearbeitung von Eingangsrechnungen dauert zu lange und führt teilweise zu Skontoverlust.

Die mitzuführenden Bauakten/ Unterlagen werden immer umfangreicher.

In Zeiten des stark steigenden Datenaufkommens wird es für Unternehmen immer wichtiger, Informationen besser zu organisieren und sofort auffindbar zu machen. Mittelständische Unternehmen können sich durch den Einsatz von ECM- /Dokumentenmanagement-Systemen (DMS) signifikante Wettbewerbsvorteile verschaffen.

### **Anforderungen an das Unternehmen**

Die Einführung eines Dokumentenmanagementsystems in einem Unternehmen bedeutet zunächst eine genaue Analyse, schließlich soll sich das DMS den eingespielten Abläufen anpassen, sich integrieren, und nicht umgekehrt.

-Analyse der vorhandenen Dokumente und Informationsvorgänge

-Auswahl eines geeigneten DMS-Systems

-Einführung des Systems, so dass sich die Investition kurzfristig amortisiert

### **Lösungswege / Leistungsangebot PERICON**

- Workshop, in dem der beste Weg und die richtige Strategie für die Nutzung und Einführung eines Dokumentenmanagements im Unternehmen erarbeitet wird
- Begleitung des Projektes von externen Beratern, bei dem nach Bedarf vom Kunden viele Aufgaben selbst durchgeführt werden und so die Tätigkeit von externen Kräften auf ein Minimum reduziert wird. Das betrifft die Phasen angefangen von der Planung, über die Installation, Anpassung, Schulung bis hin zur Einführungsbegleitung.
- Die Optimierung von Dokumentenprozessen: Dabei soll erreicht werden, dass die gesamte Bearbeitung von Dokumenten – angefangen vom Erfassen über die einzelnen Bearbeitungsstufen bis zur endgültig ruhenden Archivablage – möglichst einfach erfolgt.

- Dabei wird den Anwendern geholfen, mit dem DMS nicht nur ein Werkzeug zum schnellen Informationszugriff zu nutzen, sondern auch bei der Arbeit mit Dokumenten optimal unterstützt werden. Damit die Arbeit im digitalen Archiv keine Mehrarbeit im Vergleich zur herkömmlichen Arbeit mit Dokumenten darstellt, werden die Möglichkeiten des DMS, wiederkehrende Aufgaben und Dokumentenprozesse zu automatisieren, eingesetzt. So kann, im besten Fall die händische Sortierung und Verschlagwortung von Dokumenten bei der Erfassung vollständig vermieden werden. Die Zuweisung von Arbeitsaufgaben kann mit Hilfe von erstellten Workflow-Konfigurationen automatisch erfolgen. Die Reduktion von manuellen Prozessen auf ein Minimum hilft, Mehrarbeit bei Anwender zu vermeiden und trägt so zum Erfolg einer DMS-Lösung im Unternehmen bei.

## Einkauf (inkl. Logistik) und Arbeitsvorbereitung

### **Ausgangslage für das Unternehmen**

Gleiches Material oder Sub- Nachunternehmerleistungen werden mit unterschiedlicher Qualität und zu unterschiedlichen Preisen eingekauft.

Der Einkauf sowie die Mengen und zeitgerechte Anlieferung werden ganz oder teilweise vom Bauleiter erledigt/organisiert.

Keine Rahmenabkommen.

Keine konsequente Nachverhandlung.

Kein ausreichendes Ausschreibungsverfahren.

Keine ausreichenden Standards für Arbeitsvorbereitung und Einkauf.

Die Arbeitsvorbereitung wird vom Bauleiter erledigt.

### **Anforderungen an das Unternehmen**

Ausschöpfung der Potenziale die in den Bereichen Einkauf und Arbeitsvorbereitung liegen, durch:

- Aufbau eines professionellen Einkaufs.
- Bessere Einkaufskonditionen generieren.
- Aufbau einer professionellen Arbeitsvorbereitung.
- Organisation der Abläufe/Zusammenarbeit zwischen Einkauf, Arbeitsvorbereitung und Bauleitung.
- Verbesserung des Projektablaufs durch passgenaue Arbeitsvorbereitung und optimale Baustellenbelieferung.

### **Lösungswege / Leistungsangebot PERICON**

- Aufnahme des Ist-Prozesses Einkauf und/oder Arbeitsvorbereitung
- Anpassung/Optimierung des Prozesses inklusive neuer Aufgabenverteilung und Festlegung der Verantwortlichkeiten
- Erarbeitung/Erstellung von Einkaufsprotokollen, Checklisten
- Gegebenenfalls Aufbau einer Abteilung „Einkauf“
- Gegebenenfalls Aufbau einer Abteilung „Arbeitsvorbereitung“
- Operatives Verhandlungstraining für Einkäufer



## Ertragssteigerung

### **Ausgangslage für das Unternehmen**

Die Margen in der Baubranche sind gering. Umsatzrenditen (vor Ertragssteuern) von unter 3% sind durchaus üblich. Die Marktpreise für viele Bauprojekte sind sehr niedrig. Gleichzeitig sind die Risiken aus einzelnen Projekten hoch. Hieraus ergibt sich ein erhöhtes Risiko, ein negatives Jahresergebnis zu generieren.

In dieser Lage ist es für Bauunternehmen schwierig, ausreichendes Eigenkapital aufzubauen. Eigenkapitalquoten von weit unter 20% sind keine Seltenheit. Dies wiederum führt zu schlechten Risikoeinschätzungen bei Kreditinstituten, Auskunfteien, Bürgschafts- und Warenkreditversicherern.

Um diese Situation mittelfristig zu entspannen, müssen die Bauunternehmen ihre Ertragssituation verbessern.

### **Anforderungen an das Unternehmen**

Bauunternehmen müssen alle Wege konsequent nutzen um die Umsatzrendite zu erhöhen.

Erkennen der Verbesserungspotenziale und finden der geeigneten Maßnahmen.

### **Lösungswege / Leistungsangebot PERICON**

- Lukrative Nischen suchen die in das Leistungsportfolio passen
- Den gesamten wertschöpfenden Prozess (von der Akquisitionsentscheidung bis zur Schlussrechnung) aufnehmen, optimieren und konsequent umsetzen.
- Bauleiter von allen Aufgaben weitestgehend entlasten, die von anderen Mitarbeitern/Mitarbeiterinnen erledigt werden können, um ihnen die Zeit zu geben die Baustellen in Bezug auf den Ertrag, beziehungsweise das Abrechnungsvolumen, zu optimieren. Zum Beispiel:
  - Optimierung des wertschöpfenden Prozesses
  - Nachtragsmanagement
  - Arbeitsvorbereitung
  - Bauzeitenpläne
  - Dokumentation
  - Rechnungsprüfung
  - Einkauf und Logistik
  - Terminplanung

➤ Schriftverkehr

- Durch die Analyse der Aufbau- und Ablauforganisation und/oder Prozessaufnahme und entsprechender Um- oder Neuorganisation
- Änderung der Aufgabenverteilung und gegebenenfalls zusätzliches Personal einstellen
- Einführung DMS (siehe „DMS“)
- Einführung GPS-System zur exakten Kostenzuordnung und dezentralen Lohnstundenerfassung (siehe „GPS“)
- Aufbau aussagefähiges internes und externes Controlling
- Working Capital Management (Mahnwesen, Verkürzung Zahlungsziele etc.)
- Verbesserte Unternehmensfinanzierung und Kommunikation mit Kreditinstituten, Auskunfteien, Bürgschaftsversicherern etc.
- Aufbau und/oder Optimierung Einkauf, Logistik und Arbeitsvorbereitung (siehe „Einkauf (inkl. Logistik) und Arbeitsvorbereitung“)

## GPS-Maschinen-Lohnstunden

### **Ausgangslage für das Unternehmen**

Der Unternehmer will vor allem einen Überblick über die Arbeitszeiten, die produktiven Stunden und den aktuellen Stand der Baustelle erhalten. Wenn es Probleme gibt, muss er sich sofort darum kümmern und Ursachenforschung betreiben und nachvollziehbar abrechnen.

Die vorhandenen Hilfsmittel sind nicht immer ausreichend:

Bautagebuch – notwendig, zeitraubend, Dokumente – nicht immer vor Ort, Controlling – manuell und ungenau, Lohnstunden – Stundenbücher sind ungenau, Einsatzplanung – wo sind Mensch / Maschine?, Zeitverzögerung – erschwert die Steuerung, Sicherheit – Datenverlust ist fatal, wo ist mein Fahrzeug nach einem Diebstahl?

### **Anforderungen an das Unternehmen**

Bauunternehmer haben die Qual der Wahl zwischen verschiedensten Zeiterfassungssystemen. Sie sollen einfach zu bedienen sein und letztlich Zeit und Arbeit sparen. Darüber hinaus ist es erforderlich Geräte und Baustellen sozusagen live per Satellit einzusehen und die Daten der eingesetzten Fahrzeuge automatisch abzurechnen

- Genaue Zuordnung der Geräteaufwendungen zu den Projekten
- Exakte Erfassung der geleisteten Arbeitsstunden im Projekt und insgesamt
- Optimale Disposition der eigenen Geräte
  - Reduzierung der Mietaufwendungen durch optimale Disposition der Geräte
  - Reduzierung der Personalaufwendungen durch minutengenaue Erfassung der Lohnstunden auf der Baustelle

### **Lösungswege / Leistungsangebot PERICON**

- Unterstützung bei der Auswahl und Einführung einer GPS-basierten Erfassung
  - GPS-unterstütztes Projektmanagements
  - GPS-Tracking von Fahrzeugen und Personen
- Damit hat der Unternehmer die Standorte der Geräte und Fahrzeuge jederzeit im Griff. Dies ermöglicht ihm, optimal zu disponieren und sämtliche erbrachten Leistungen minutengenau abzurechnen.
- Unterstützung bei der Prozessgestaltung verbesserter Abläufe im Baumanagement
- Überprüfung und gegebenenfalls Optimierung der erreichten Ergebnisse

- Optimierung der internen Prozesse, so dass diese effizienter und transparenter abgewickelt werden können.
- Einbindung der Auswertungen in Projektauswertungen und Controlling

## Liquiditätsplanung und Finanzmanagement

### **Ausgangslage für das Unternehmen**

Die niedrigen Erträge der Baubranche sowie die überdurchschnittlichen Insolvenzen der Vergangenheit führen zu einer negativen Beurteilung der Branche durch die Finanzdienstleister. Sehr hoher Vorfinanzierungsbedarf, da Rechnungen häufig erst nach Aufmaßerstellung gestellt werden können. Demnach ist es für Bauunternehmen schwieriger über die notwendige Liquidität verfügen zu können. Fehlende Steuerungsinstrumente führen zu ungeplanten Liquiditätsengpässen. Wachstum kann so häufig nicht generiert werden.

### **Anforderungen an das Unternehmen**

Eine Liquiditätsplanung auf Projekt- und Unternehmensebene ist Voraussetzung für das Führen eines Bauunternehmens. Die Überwachung des Kreditratings sollte laufend erfolgen, um mit den Kapitalgebern verhandeln zu können. Die Zahlungsbedingungen auf Kunden- und Lieferantenseite sind auf die Bedarfe des Unternehmens auszurichten. Verhandlung mit den Kapitalgebern auf Basis eines professionellen Berichtswesens.

### **Lösungswege / Leistungsangebot PERICON**

- Einführung einer IT-gestützten Liquiditätsplanung auf Projekt- und Unternehmensebene
- Integration einer Software Lösung zur besseren Berechnung der Ratingnote
- Verhandlungsführung mit Kunden und Lieferanten hinsichtlich der Zahlungsbedingungen
- Optimierung der Zahlungen an die Berufsgenossenschaft
- Regelung einer Projekt- und Unternehmensfinanzierung

## Nachfolge extern

### **Ausgangslage für das Unternehmen**

In vielen mittelständischen Bauunternehmen ist zu beobachten, dass die familieninterne Unternehmensnachfolge nicht realisiert werden kann. Dies liegt zum einen daran, dass die Baubranche geringe Margen aufweist, andererseits ist das Berufsbild des Bauunternehmers nicht das, was junge Leute bewegt.

### **Anforderungen an das Unternehmen**

Suche nach einem geeigneten externen Investor, der das Unternehmen fortführt, um die Liquidation zu vermeiden.

Möglichst reibungslose Nachfolgeregelung unter Berücksichtigung der Wünsche der Anteilseigner.

### **Lösungswege / Leistungsangebot PERICON**

#### Durchführen eines Workshops

Inhalt des Workshops ist es, die Vorstellungen und Wünsche des/der Anteilseigner/s, den Ablauf, das Anforderungsprofil des Übernehmenden herausarbeiten, Ausschlusskriterien und die Aktivitäten zu konkretisieren.

#### Überschlägige Wertermittlung

Um eine neutrale Vorstellung zu erhalten, zu welchem Wert das Unternehmen veräußert werden kann, ist eine überschlägige Wertermittlung vorzunehmen. Diese orientiert sich an den Erträgen bzw. Liquiditätsüberschüssen der Vergangenheit, insbesondere aber der Zukunft. Parallel wird der Substanzwert herausgearbeitet.

### Entwicklung Exposé

Bei der Ansprache externer Interessenten ist die Entwicklung eines Kurzexposés/Unternehmens-präsentation (ggf. Geschäftsplan), notwendig. Dies sollte möglichst kurz und knapp die Rahmendaten des Unternehmens beinhalten und Interesse beim Leser wecken. Es erfolgt eine Auswahl potentieller Interessenten, Erstellung einer Longlist und Abstimmung zur Shortlist sowie Bestimmung von Störfaktoren.

### Ansprache potentieller Interessenten

Die Ansprache und Identifizierung von Interessenten erfolgt zunächst anonymisiert (nach Unterzeichnung einer Geheimhaltungserklärung offen) durch PERICON.

### Umsetzung

Begleitung der Verhandlungsführung, Betriebsbesichtigungen, Aufbereitung weiterer Unterlagen, Klärung der internen und externen Kommunikation, bis zum Vertragsabschluss und Vollzug (Closing).

## Nachfolge intern

### **Ausgangslage für das Unternehmen**

Eine familieninterne Unternehmensnachfolge umzusetzen ist nicht einfach. Dies liegt zum einen daran, dass die Baubranche geringe Margen aufweist, andererseits ist das Berufsbild des Bauunternehmers nicht unbedingt das, was junge Leute bewegt. Außerdem kann es innerhalb der Erben zu unterschiedlichen Meinungsbildungen und Erwartungshaltungen kommen. Eine zusätzliche Option eine interne Nachfolgeregelung im Unternehmen zu lösen setzt gute Führungskräfte (2. Führungsebene) im Unternehmen voraus.

### **Anforderungen an das Unternehmen**

Regelung der internen Nachfolge entweder durch Mitglieder der Familie oder durch die 2. Führungsebene (MBO)

Möglichst reibungslose Nachfolgeregelung unter Berücksichtigung der Wünsche der Beteiligten.

### **Lösungswege / Leistungsangebot PERICON**

#### Konkretisierung der Vorstellungen der Beteiligten

Inhalt dieser Phase ist es, die Vorstellungen und Wünsche des/der Anteilseigner/s und der Familienmitglieder bzw. des Managements und die weiteren Aktivitäten zu konkretisieren. Der Prozess und die Meinungsbildung wird moderiert und „Spielregeln“ festgelegt. Dabei gilt es Störfaktoren zu erkennen und rechtzeitig auszuräumen, Voraussetzungen zu definieren und den Ablauf festzulegen.

#### Überschlägige Wertermittlung

Eine Bewertung kann notwendig sein, um mit nicht an der Nachfolge beteiligten Familienmitgliedern, entsprechende Verhandlungen über eine Ausgleichszahlung zu führen oder dem Management aufzuzeigen über welche Kaufpreiszahlung diese bei einer Übernahme der Gesellschafteranteile verfügen muss.



## Umsetzung

Begleitung des Prozesses bis zur Umsetzung der Übernahme und Coaching der Übernehmenden.

Beachtung der Einhaltung von Meilensteinen.

## Nachtragsmanagement

### **Ausgangslage für das Unternehmen**

Das Nachtragsmanagement weist „Unzulänglichkeiten“ auf, wie z.B.:

- Probleme bei der Durchsetzung der Nachträge beim Kunden
- Nachträge werden nicht sorgfältig und umfassend erstellt
- Nachträge werden nicht, nicht vollständig oder sehr spät bezahlt
- Nachträge werden nicht erkannt
- Bauleiter ist für den gesamten Prozess zuständig

### **Anforderungen an das Unternehmen**

Aufbau eines funktionierenden Nachtragsmanagements.

### **Lösungswege / Leistungsangebot PERICON**

- Aufnahme des Ist-Prozesses der Nachtragserkennung- und -bearbeitung
- Anpassung/Optimierung des Prozesses inklusive neuer Aufgabenverteilung und Festlegung der Verantwortlichkeiten
- Gegebenenfalls Aufbau einer Abteilung „Nachtragsmanagement“
- Gegebenenfalls Schulung der Bauleiter um Nachträge besser erkennen zu können

## Organisation und Verkehrssicherungspflicht

### **Ausgangslage für das Unternehmen**

Es ist eine zunehmende Sensibilisierung der Gerichte und der Öffentlichkeit gegenüber den Gefahren festzustellen, die von Baustellen, Gebäuden, Anlagen oder Verkehrseinrichtungen ausgehen.

Wie kann sich die Leitung eines Unternehmens einer möglichen haftungs- oder strafrechtlichen Verfolgung entziehen?

Durch fehlende Kenntnis der Vorschriften ist kein ordnungsgemäßes Handeln und keine sorgfältige Dokumentation möglich. Dies kann zu Sanktionen gegen das Unternehmen oder die Geschäftsführung führen.

### **Anforderungen an das Unternehmen**

Unternehmen und Organe sind im Einklang mit geltendem Recht zu führen. Durch organisatorische Maßnahmen ist dafür zu sorgen, dass Verstöße, Straftaten, und Vergehen unterbleiben und das Risiko überschaubar bleibt.

Mit einem ganzheitlichen und integrativen Ansatz, Prozesse, IT-Systeme und das interne Kontrollsystem aufeinander abzustimmen, minimiert man Haftungsrisiken:

Die Schritte aus dem klassischen Risikomanagement „Risiken identifizieren“, „Risiken vermeiden“, „Risiken vermindern“, „Risiken überwälzen“ und „die Restrisiken beherrschen“ können hier angewendet werden.

Der Unternehmer minimiert Haftungsrisiken aufgrund möglichen Organisationsverschuldens durch eine strukturierte Abbildung des Workflows und der Optimierung der Dokumentation. Kosten werden reduziert, dabei erhöht sich die Qualität der technischen Bewirtschaftung durch Prozessstandardisierung und Erhöhung der Transparenz.

### **Lösungswege / Leistungsangebot PERICON**

- Das Unternehmen wird dabei unterstützt, auf Basis seiner eigenen Bestandsinformationen und eines Kataloges der Überwachungspflichten diejenigen Pflichten zu erarbeiten, die für ihren Bestand zutreffend sind und bewerten deren Gefährdungspotenzial.

- Das Unternehmen erhält eine Beratung zum pragmatischen und erfolgreichen Vorgehen.
- Anhand des Vorgehens und der Beispiele wird das Unternehmen in die Lage versetzt, eigenständig den Katalog der für ihr Unternehmen relevanten Prüfungspflichten zu pflegen.
- Diese dienen als Grundeinstellung des Pflichtenkataloges, der in ein geeignetes System übernommen wird.

## Organisation von Prozessen

### **Ausgangslage für das Unternehmen**

Misserfolge bei Projekten können in der schlechten Arbeitsweise eines Mitarbeiters oder Projektleiters begründet sein. Diese führt zu Fehlkalkulationen und Fehlern bei der Ausführung. Es kann aber auch an der mangelnden Transparenz der Organisation oder an fehlenden Kontroll- und Steuerungsmöglichkeiten liegen.

- Zu lange Durchlaufzeiten, zu späte Reaktion auf Kunden und Lieferanten
- Viele Doppelarbeiten und hoher interner Abstimmungsaufwand, komplizierte Kommunikation mit Internen und Externen, Notwendigkeit das Betriebsergebnis zu verbessern
- Unsicherheit über interne Zielvorgaben

### **Anforderungen an das Unternehmen**

- Verbesserung der Durchlaufzeiten
- Reaktionsfähigkeit auf Kunden und Lieferanten erhöhen
- Reduzierung von Doppelarbeiten und internem Abstimmungsaufwand
- Kommunikation mit Internen und Externen vereinfachen
- Hindernisse zur Verbesserung des Betriebsergebnisses aus dem Weg räumen
- Interne Zielvorgaben über Prozesskennzahlen realisieren

### **Lösungswege / Leistungsangebot PERICON**

- Erarbeitung und Präsentation eines Soll-Konzeptes Ihrer Geschäftsprozesse, ausgerichtet an den Unternehmenszielen mit konkreten Vorschlägen zur Umsetzung dieses Konzeptes
- Vorschläge, wo Prozesse zusammengelegt, parallelisiert, gestrichen, nach extern verlagert werden können oder welche Doppelarbeiten im Prozess abgeschafft werden können.
- Erstellung eines „Prozesskatasters“ der Sollprozesse
- Ad-Hoc-Vorschläge zur sofortigen Umsetzung schon während des Projektverlaufs

## Personal

### **Ausgangslage für das Unternehmen**

Insbesondere in den technischen Bereichen gibt es akuten Personalmangel.

Hauptsächlich Bauleiter mit mehreren Jahren Berufserfahrung fehlen. Aber auch Poliere, Auszubildende in handwerklichen Berufen und Facharbeiter in unterschiedlichen Disziplinen. Daraus ergibt sich eine sehr hohe Arbeitsbelastung insbesondere für die Bauleiter. Hinzu kommen die erhöhten Dokumentationsanforderungen der Kunden (Großunternehmen) und öffentlichen Hand. Die Projekte können nicht mehr sorgfältig abgearbeitet werden. Nachträge werden übersehen. Abrechnungen werden nicht mit der notwendigen Sorgfalt erstellt. => Es gehen Erlöse verloren!

Durch Terminschwierigkeiten, schlechter Dokumentation, mangelhafter Abrechnungen kommt es zu Unstimmigkeiten mit den Auftraggebern.

Es kann keine gesunde (demografische) Personalstruktur aufgebaut werden, was mittel- und langfristig zu noch größeren Problemen führen wird.

### **Anforderungen an das Unternehmen**

Den kurz- und langfristigen Bedarf ermitteln.

Sich als besonders attraktiver Arbeitgeber aufstellen.

Bewerberprofile erstellen.

Mitarbeiter anwerben.

### **Leistungsangebot PERICON**

- Analyse der Personalsituation in Zusammenarbeit mit der Geschäftsführung und den leitenden Mitarbeitern.
- Ermittlung und Abstimmung Personalbedarfe
- Mitarbeiter anwerben. Auch Direktansprache
- Hilfestellung und Ideenentwicklung, um das Unternehmen als attraktiven Arbeitgeber zu präsentieren. Beispielsweise:
  - Vorträge an Hochschulen und Universitäten
  - Kontakt zu Professoren aufbauen. Fachvorträge im Unternehmen
  - Interessante Projekte
  - Kooperativer Führungsstil, Teamarbeit und früh eigene Projekte
  - Fortbildung
  - Altersvorsorge

- Gehalt, Ergebnisbeteiligung, Ausstattung
  
- Analyse der Aufbau- und Ablauforganisation und Erstellung von Stellenbeschreibungen und Bewerberprofilen
- Erstellung von Personalentwicklungsplänen
- Gegebenenfalls Personal-Coaching-Maßnahmen
- Gegebenenfalls Mitarbeiter- und Teamentwicklungsmaßnahmen

## Rechnungswesen & Kostenrechnung

### **Ausgangslage für das Unternehmen**

Die Buchungen erfolgen nicht zeitnah und/oder nicht verursachungsgerecht.

Es gibt keine Kostenrechnung oder die Kostenrechnung ist nicht aussagekräftig.

Die Jahresabschlusserstellung erfolgt zu spät.

Keine belastbaren (frühzeitigen) Informationen/Zahlen zur Unternehmenssteuerung.

### **Anforderungen an das Unternehmen**

Möglichst tagesaktuelle Buchung.

Einführung Liquiditätsmanagement.

Einführung oder Aktualisierung der Kostenrechnung.

Aufbau internes und externes Berichtswesen.

Erstellung oder Testierung des Jahresabschlusses vor dem 30.06.

### **Lösungswege / Leistungsangebot PERICON**

- Aufbau der notwendigen Kompetenz in der Finanzbuchhaltung und/oder der Kostenrechnung
- Regelmäßige Kontrolle und gegebenenfalls Anpassung der Finanzbuchhaltung und/oder Kostenrechnung
- Erstellung internes und externes Berichtswesen
- Einführung Liquiditätsmanagement
- Einführung oder Aktualisierung der Kostenrechnung
- Hilfestellung bei der Erstellung des Jahresabschlusses
- Softwareauswahl und Einführung
- Unterstützung bei der Einführung weiterer Systeme
  - Einführung DMS zur Beschleunigung der Bearbeitung (Buchung)
  - Einführung GPS-System zur exakten Kostenzuordnung und dezentralen Lohnstundenerfassung



## Zukunftsfähigkeit

### **Ausgangslage für das Unternehmen**

Viele kleine und mittlere Bauunternehmen sind noch strukturiert wie „Handwerksbetriebe“.

Die Hard- und Software ist nicht auf dem aktuellen Stand. Umfangreiche Softwareprodukte werden teilweise nicht voll ausgenutzt.

### **Anforderungen an das Unternehmen**

Anpassung der Aufbau- und Ablauforganisation.

Einführung moderner Softwaresysteme.

### **Lösungswege / Leistungsangebot PERICON**

- Analyse der Aufbau- und Ablauforganisation, inklusive Erfassung der Kommunikationswege und Anpassung/Optimierung
- Auswahl und Einführung moderner Bausoftware wie BRZ, Nemetschek, RIB-ARRIBA etc.
- Einführung DMS
- Einführung GPS-System zur exakten Kostenzuordnung und dezentralen Lohnstundenerfassung