

Pressemitteilung

Plädoyer für den Traumkunden – S-Handwerkerforum

Bad Neustadt, im November 2017

Professionelles Preis- und Auftragsmanagement - was in großen Unternehmen gilt kann auch im Handwerk forciert werden. Positive Ergebnisse gibt es dabei für alle - die Betriebe, die Mitarbeiter und auch für die Kunden. Die Kreishandwerkerschaft Rhön-Grabfeld und die Sparkasse Bad Neustadt a. d. Saale hatten im Rahmen des Sparkassen-Handwerkerforums zu einem informativen Abend geladen. Im Publikum waren überwiegend Vertreter des Mittelstandes sowie Handwerksmeister und Entscheider aus den heimischen Innungsbetrieben.

Handwerkskammerpräsident Werner Heußlein und Sparkassendirektor Georg Straub betonten in ihren Grußworten gleichsam die Bedeutung des Handwerks für die regionale und überregionale Wirtschaft. Umso wichtiger sei es gerade in Zeiten guter Auftragslage genau hinzuschauen wo die Stärken und Potentiale im eigenen Betrieb liegen. Die Konzentration auf die Aufträge, die einen überdurchschnittlichen Ergebnisbeitrag generieren ist betriebswirtschaftlich nicht nur geboten sondern vermittelt Handwerkern auch mehr Spaß und Attraktivität in ihrem Beruf. Eine Blaupause hierfür gebe es aber nicht. Ständige Verbesserungen sind das Ergebnis eines Prozesses, der fundiert und nachhaltig bei Aufträgen, Kundennutzen und Preisen ansetzt.

Der Referent des Abends Gerhard Gieschen, der nach mittlerweile 30-jähriger Tätigkeit als professioneller Berater mittelständischer Handwerker alle Problemfelder der Meisterbetriebe kennt, plädierte in seinem fundierten und lebhaften Vortrag dafür, dass gerade Handwerker nicht unablässig von Auftrag zu Auftrag hetzen sollten. Vielmehr gelte es durch genaue Analyse der Auftraggeber zielgruppenspezifische Angebote zu entwickeln, die dem Kunden ein Mehr an Nutzen bieten und dem Betrieb mit seinen Mitarbeitern Spaß machen.

„Gehen Sie Ihre Aufträge durch und schauen Sie genau hin – denn Sie haben ein Recht auf Ihren Traumkunden!“ Dieses Recht setze jedoch eine genaue Analyse der abgearbeiteten Aufträge voraus. Dabei gelte es aus der Vergangenheit zu lernen und für die Zukunft Aufträge mit geringer Erfolgs- und Gewinnaussicht zu vermeiden. Banal sollte man meinen, aber gerade in Zeiten guter Auslastung kommt im Handwerk die genaue und fundierte Analyse noch zu kurz. Ca. 30% der Aufträge werfen in den Betrieben keinen Gewinn ab. Diese gelte es dauerhaft zu eliminieren, denn sie vergeuden Ressourcen und Gewinn. Wie das gelingen kann demonstrierte Gerhard Gieschen den Zuhörern an Hand von praxisorientierten Beispielen verbunden mit zielorientierten Fragestellungen.

Ihr Ansprechpartner:

Klaus Balling
Abteilungsleiter Kommunikation
Meiningener Str. 31-37
97616 Bad Neustadt a. d. Saale

Telefon: 09771/602-310
klaus.balling@sparkasse-badneustadt.de

Die Fragen „Welchen Mehrwert kann ich meinem Kunden bieten?“ und „Was bleibt übrig?“ seien die wichtigsten, die es gelte fundiert und nachhaltig zu beantworten. Dieser laufende Prozess ist neben dem Know-How und permanenter Qualitätsverbesserung somit der entscheidende Erfolgs- und Spaßfaktor. Wichtig hierfür ist aber, so sein Appell, die Priorität und die Zeit, die man diesem Thema einräumt – „Es ist besser am Ende der Woche zunächst eine Stunde zu analysieren als ohne Betrachtung der Erfolgs- oder Misserfolgskriterien einfach das nächste Angebot zu schreiben“, so Gieschen. Es gelte in die genaue Analyse und damit in einen laufenden Qualitäts- und Optimierungsprozess einzusteigen von dem letztlich alle Beteiligten Inhaber, Mitarbeiter und Kunden profitieren.



Beim Handwerkerforum der Sparkasse referierte Gerhard Gieschen (2.v.r.) zum Thema „Preis- und Auftragsmanagement in Zeiten guter Auftragslage“. Mit auf dem Bild Sparkassendirektor Heiko Laidig (links), Kreishandwerksmeister Bruno Werner, Werner Heußlein, Präsident der Handwerkskammer Unterfranken und Sparkassendirektor Georg Straub.

Foto: Klaus Balling, Sparkasse

Ihr Ansprechpartner:

Klaus Balling
Abteilungsleiter Kommunikation
Meininger Str. 31-37
97616 Bad Neustadt a. d. Saale

Telefon: 09771/602-310
klaus.balling@sparkasse-badneustadt.de