

Ihre individuelle Deckungsbeitragsrechnung

Erstellen Sie Ihre individuelle Deckungsbeitragsrechnung mit den Experten des Fachverbands SHK Bayern

Sie sind im SHK-Handwerk tätig und streben danach, Ihre Produktivität zu optimieren, Ihre Kosten effizient zu steuern und Ihren Stundenverrechnungssatz perfekt zu justieren? Der Fachverband SHK Bayern ist Ihr idealer Partner auf diesem Weg! Wir bieten Ihnen eine maßgeschneiderte Beratung, die Ihnen hilft, Ihre betriebliche Leistung zu maximieren und Ihr Betriebsergebnis langfristig zu verbessern. Nutzen Sie unsere individuelle Deckungsbeitragsrechnung für eine tiefgreifende Analyse Ihrer Betriebsstrukturen und Kosten.

Unsere Expertise für Ihren Erfolg:

- 1. Ermittlung der Betriebsgrößenklasse und Beschäftigungsstruktur:**
 - Detaillierte Analyse Ihrer Unternehmensgröße und Mitarbeiterstruktur.
 - Umfassende Untersuchung Ihrer Beschäftigungsverhältnisse.
- 2. Betriebswirtschaftliche Erfolgsrechnung:**
 - Präzise Ermittlung von Umsatz, Kosten sowie Gewinn und Verlust.
 - Bewertung und Analyse Ihrer betrieblichen Leistung.
- 3. Ermittlung produktiver Stunden:**
 - Exakte Bestimmung der Stunden, die effektiv für Aufträge genutzt werden.
- 4. Analyse der Kostenstruktur:**
 - Identifikation und Klassifizierung aller Unternehmenskosten.
 - Unterscheidung zwischen variablen und fixen Kosten.
- 5. Optimierung der Kalkulation:**
 - Berechnung der Zuschläge auf Material und Fremdleistungen.
 - Ermittlung eines bedarfsgerechten Stundenverrechnungssatzes.
- 6. Leistungs- und Erfolgsprognose:**
 - Detaillierte Darstellung Ihrer Betriebsleistung, Deckungsbeiträge und des Betriebsergebnisses.

- Simulationsmöglichkeiten für zukünftige Geschäftsszenarien wie z. B. Einstellung neuer Mitarbeiter/-innen; Veränderungen der Produktivität, Stundenverrechnungssätze, Materialzuschläge etc.

Attraktive Preismodelle:

- Betriebe bis 2 Mio. € Jahresumsatz:
Pauschal 750,- € zzgl. MwSt.
- Betriebe über 2 Mio. € Jahresumsatz:
Pauschal 1.050,- € zzgl. MwSt.
- Betriebe über 10 Mio. € Jahresumsatz:
Pauschal 1.650,- € zzgl. MwSt.

Flexibilität in der Beratung:

Wir beraten Sie gerne in den Räumlichkeiten des Fachverbands in München oder direkt bei Ihnen vor Ort. Für Beratungen in Ihrem Unternehmen berechnen wir eine Kilometerpauschale von 0,85 € zzgl. MwSt. pro gefahrenem Kilometer.



Analyse und individuelle Betreuung:

Unser Angebot umfasst die vollständige Erfassung Ihrer betrieblichen Daten und deren Analyse im Vergleich mit branchenüblichen Kennzahlen. Persönliche Betreuung durch unsere Experten sind dabei integraler Bestandteil. Ein umfangreiches und transparentes Reporting ist in der Pauschale enthalten.

Ihre Ansprechpartner:

- Markus Schmitz
(Betriebswirtschaftlicher Referent Fachverband)
- Markus Seitz
(Betriebswirtschaftlicher Referent Fachverband)

Tel: +49 89 546157-41 oder +49 89 546157-42

Mail: betriebswirtschaft@haustechnikbayern.de

Steigern Sie jetzt Ihre betriebliche Effizienz und Profitabilität! Kontaktieren Sie uns für eine individuelle Beratung und legen Sie den Grundstein für den langfristigen Erfolg Ihres SHK-Handwerksbetriebs. Gerne erläutern wir Ihnen weitere Details und besprechen mit Ihnen den detaillierten Ablauf und Zeitaufwand für Ihre individuelle Deckungsbeitragsrechnung.

Sprechen Sie uns an, wir freuen uns auf Sie!

LifeHacks im Umgang mit Kunden – So wehren sich Handwerker gegen Nachverhandler

Der Auftrag ist erteilt, der Handwerker legt los. Doch mittendrin beginnt der Kunde am Preis zu meckern und versucht „nachzukarten“.

Wenn der Handwerker mitten in der Auftragsdurchführung beim Kunden steckt, ist die Leistung ja normalerweise schon verkauft. Manche Kunden konfrontieren den Handwerker jedoch völlig überraschend mit Anmerkungen zum vermeintlich hohen Preis.

Völlig kalt erwischt reagiert der Handwerker dann eventuell genervt und redet sich um Kopf und Kragen. Er lässt sich überrumpeln: „Da müssen Sie schon mit dem Chef reden, ich mache die Preise ja nicht!“ oder gibt gar den „Argumenten“ des Kunden nach. So kann sich ein Gespräch aufschaukeln und der Kunde fühlt sich ermutigt.

Hier ist es wichtig, aus der Opferrolle zu entkommen und die eigenen Qualitäten des handwerklichen Profis selbstbewusst vorzutragen.

Richtig auf Preisangriffe reagieren

Bei Nachfragen zum Preis nicht provozieren lassen, gehen Sie nicht auf Angriffe und abwegige Vergleiche ein. Bleiben Sie immer freundlich-neutral.

Bleiben Sie auch loyal zu Ihrem Betrieb. Machen Sie sich nicht zum Opfer, indem Sie die Preispolitik Ihres Unternehmens schlecht machen oder in Frage stellen („Ich mache ja die Preise nicht. Wir sind nur die, die es dann ausbaden müssen.“)

Lassen Sie sich nicht unter Druck setzen und zu Versprechungen hinreißen, dass Sie sich für einen günstigeren Preis einsetzen oder dass man „da vielleicht noch was zu machen ist“. Stehen Sie zur Ihrer Preisgestaltung, machen Sie andere Anbieter nicht schlecht. Eine Argumentation könnte so lauten: „Es gibt von uns keine Gewährleistung auf Produkte von xyz, weil wir die Qualität nicht kennen. Außerdem wissen wir nicht, wie lange diese Produkte auf dem Markt erhältlich sind. Wir könnten Ihnen dazu keinen Service anbieten. Durch den Einkauf bei uns sind Sie mit dieser Armatur auch langfristig auf der sicheren Seite.“



Unterstreichen Sie die Vorteile und Qualitätszusagen Ihres langjährig tätigen Unternehmens.

„Sie haben sich ja bewusst mit uns für einen Meisterbetrieb entschieden. Wir sind durch regelmäßige Schulungen immer auf dem aktuellsten Stand. Bei einem komplexen Bad braucht es eine exakte Abstimmung, die wir gerne für Sie übernommen haben. Auf unsere Zusagen können Sie sich voll und ganz verlassen.“ Bitte keine Killerphrasen wie: „Keine Ahnung, da müssen Sie Herrn ... fragen.“ Gehen Sie jeder Diskussion aus dem Weg, indem Sie einen passenden Rückruf anbieten. „Ich gebe es gerne weiter damit Sie Herr... Frau... anruft. Dann können Sie Ihr Anliegen besprechen.“ Überhaupt sind Reizwörter wie „müssen“ und „aber“ tabu, weil sie im Kopf des Kunden noch mehr den Kampfmodus verstärken.

Ihre Vorteile als Handwerker

Sie bleiben bei Ihren Argumenten als handwerklicher Profi und lassen sich vom Kunden nicht provozieren. Sie stehen zu Ihrem Unternehmen und dem Wert, den Ihre Leistung hat.

Sie geben Ihrem Kunden dennoch die Möglichkeit sein Anliegen vorzubringen, indem Sie einen Rückruf anbieten. So bleiben Sie klar und loyal und das Gespräch findet, wenn überhaupt, dann mit der passenden und zuständigen Person statt.

Der Kunde hat sein Gesicht nicht verloren, indem Sie neutral und souverän in Ihrer Umgangsweise geblieben sind und jegliche Eskalation vermieden haben.

Sie können wieder in Ruhe weiterarbeiten und die Beziehung zum Kunden kann sich wieder stabilisieren. Sie haben Ihr Ansehen gewahrt und der Kunde kann aus seiner „Kaufreue“ oder seinen Bedenken wieder herausfinden.