



Case Study

Wie ein anderes Ingenieurbüro die Umsatzrendite gesteigert hat!

1 DAS KOSTENLOSE STRATEGIEGESPRÄCH

Am Anfang steht immer ein **kostenloses Strategiegelgespräch** mit dem Geschäftsführer oder Inhaber um Potenziale freizulegen.

Hier wurde innerhalb 1 Stunde ein bereits in Betriebsblindheit übergegangener Prozess identifiziert, welcher jeden Mitarbeiter pro Tag 45 Minuten Zeit kostet und automatisiert werden kann. Hierbei ging es um die E-Mail Ablage und deren Anhänge in den Projekten und deren automatische Zuordnung.

2 VERZÖGERUNGSKOSTEN

Die Verzögerungskosten sind im kostenlosen Strategiegelgespräch schnell beziffert. Sie bestehen aus der Risikoreduktion, Zeitkritikalität und dem Mitarbeiter- bzw. Geschäftswert.

Größtes Risiko hier: wichtiger Schriftverkehr ist nicht oder falsch abgelegt.

Zeitkritikalität: je länger man so weiter macht, desto höher die Wahrscheinlichkeit einer ungelösten Haftungsfrage und desto mehr Rendite geht verloren.

Mitarbeiter Wert: zeitraubende Aufgaben sind demotivierend und erhöhen die Fluktuation.

Geschäftswert: professionelles Bild nach außen. Jeder Schriftverkehr im Projekt kann ad hoc im Jour-Fix sauber dokumentiert vorgelegt werden. Zusätzlich generiert man eine höhere Umsatzrendite durch Arbeitszeiteinsparungen.

Der rein monetäre Anteil lag in diesem Fall bei 120.000 € pro Jahr.

Als Faustformel gilt: ein Prozess der einen Mitarbeiter 10 Minuten pro Tag aufhält, kostet den Unternehmer 3.000€ pro Jahr.

3 SOFTWAREAUSSCHREIBUNG

Der Kunde beauftragt am Ende des Strategiegelgesprächs das Produkt „Software Ausschreibung“ zum Pauschalpreis.

Durch Gespräche, Fragebögen und Analysen stellten wir gemeinsam fest, wie der Prozess aussieht, wer beteiligt ist, was fehlt oder zu viel ist. Um dann aus unserer Sicht zu beschreiben welche individuelle Software der Kunde ganz konkret haben will. Dadurch vermieden wir, uns Hersteller einzuladen, deren Verkäufer immer **die richtige Lösung** parat haben.

Und die Mitarbeiter waren schon heiß auf die neue Lösung, die Ihnen den Arbeitsalltag erleichtern wird.



4 DIE AUSSCHREIBUNG

Nach einer professionellen Aufklärung über die Risiken und Möglichkeiten bei der Anschaffung einer neuen Software wurde aus den gewonnenen Erkenntnissen ein dreiteiliges Lastenheft erstellt und mehrfach iterativ abgestimmt. Ein Teil enthält die detaillierten Positionen der gesuchten Software. Die gemeinsam ausgewählten Hersteller wurden angeschrieben und Antworten darauf.

5 AUSWERTUNG

Wir haben zwei Antworten von 15 angeschriebenen Herstellern bekommen. Das bedeutet, dass wir die Anforderungen in der passenden Detailtiefe formuliert haben. Wir haben die meisten aussortiert und trotzdem noch die Wahl. Interessant war, wie unterschiedlich die Herangehensweisen der beiden Hersteller waren. Preislich lagen die beiden nah beieinander. Die Überprüfung beider Hersteller wurde mit positivem Ergebnis abgeschlossen.

6 VERGABE

Die Beiden Hersteller überzeugten in einer Videokonferenz mit Ihren Herangehensweisen und der Kunde entschied sich.

Nach der Vergabe konnte der Kunde anfangen zu sparen und sich optimieren. Der Invest lag bei 23.000 € für das erste Jahr und 8.000 € für jedes weitere Jahr. Das bedeutet, dass sich die Software und die Kosten für die Ausschreibung schon nach ca. 3 Monaten amortisiert hatten.

7 IHR POTENZIAL

Wollen Sie nun wissen ob Sie auch das Potenzial haben Ihr Ingenieurbüro nachhaltig ganz vorne zu positionieren, die Mitarbeiterbindung zu erhöhen und somit auf Kunden und Fachkräfte wie ein Magnet zu wirken?

Dann machen Sie jetzt den kostenlosen Potenzialtest unter dem folgenden Link

[!!! zum Potenzialtest hier klicken !!!](#)