


**„Wir haben fehlende
Cleverness vermissen
lassen.“
(Lorenz-Günther Köstner)**

Erfolgreiche Bauunternehmer... ...vermeiden aggressive Preiskämpfe

Baubetriebe bewegen sich in einem hart umkämpften Markt. Die Kunst liegt darin, von einem Preiswettbewerb in einen Qualitätswettbewerb zu wechseln. Das geht jedoch nur, wenn die Qualität der Dienstleistung im Vordergrund steht. Sie hat nämlich direkten Einfluss auf die Kundenzufriedenheit. Zufriedene Kunden sind eher bereit, einen höheren Preis für eine gute Dienstleistung zu bezahlen. Um Kunden dauerhaft an das eigene Unternehmen zu binden, ist Kundenpflege sehr wichtig. Sie darf trotz knapper Zeit nicht vernachlässigt werden.

Kaufmännisches Outsourcing von BRZ steigert die Transparenz und verschafft Zeit für die strategische Weiterentwicklung des Betriebes.


**„Erfolgsrezept:
Flach spielen,
hoch gewinnen.“
(Franz Beckenbauer)**



**Erfolgreiche Bauunternehmer...
...teilen sich ihre Kräfte
ökonomisch ein**

Kleine und mittlere Unternehmen müssen gut mit ihren Ressourcen haushalten. Oft ist es sinnvoll, zeitraubende Routineaufgaben - z.B. Verwaltungstätigkeiten - an externe Partner auszulagern und vom Know-how eines Profis zu profitieren. Dadurch werden im eigenen Unternehmen Kapazitäten frei, um wichtige, zukunftssichernde Aufgaben zu erledigen, wie z.B. Marketing, Kundenbetreuung, Recherche möglicher neuer Kunden.

Kaufmännisches Outsourcing von BRZ schafft Flexibilität und reduziert Verwaltungskosten.



„Ein Drittel mehr Geld?
Nee, ich will mindestens
ein Viertel.“
(Horst Szymaniak)

Erfolgreiche Bauunternehmer... ...nutzen den Tarifvertrag als Steilvorlage

Bauunternehmen müssen ständig auf Konjunkturschwankungen und wechselnde Marktlage reagieren und ihre Kapazitäten anpassen. Der Tarifvertrag schafft dabei große Spielräume. Die tarifliche Flexibilisierung der Arbeitszeit ermöglicht es, die betriebliche Arbeitszeit nach Auftragschwankungen auszurichten. Das 2006 eingeführte Saison-Kurzarbeitergeld hilft sowohl bei Arbeitsausfällen wegen Schlechtwetter als auch bei Auftragsmangel, die Kosten niedrig zu halten.

BRZ bietet maßgeschneiderte Lösungen für die Lohnabrechnung und kompetente Beratung bezüglich tariflicher Rahmenbedingungen.




„Ich hatte
vom Feeling her
ein gutes Gefühl.“
(Andreas Möller)

Erfolgreiche Bauunternehmer... ...kennen ihre Baustellenergebnisse

Der Bau ist ein Projektgeschäft. Jedes einzelne Projekt bietet Chancen, aber auch Risiken. Die Risiken werden immer häufiger von den Auftraggebern auf die Bauunternehmer abgewälzt. Um wirtschaftlich zu arbeiten, müssen Bauunternehmer die Ergebnisse ihrer Baustellen regelmäßig kontrollieren, damit sie bei Problemen schnell reagieren und gegensteuern können. Laufende Soll-Ist-Vergleiche aller Baustellen ermöglichen z.B. einen schnellen Überblick über den tatsächlichen Stand der einzelnen Projekte.

Kaufmännisches Outsourcing von BRZ liefert tagesaktuell aussagekräftige Zahlen zu allen laufenden Projekten.




„Das Unmögliche möglich zu machen, wird ein Ding der Unmöglichkeit.“
(Andreas Brehme)

Erfolgreiche Bauunternehmer... ...machen die Bank zum Stammspieler

Die hohen Risiken im Baugeschäft und viele Firmeninsolvenzen in der Baubranche haben die Finanzierungsbedingungen für Baufirmen erschwert. Fundierte Zahlen, die die Lage des Unternehmens aufzeigen, verhelfen zu einer besseren Einstufung im Banken-Rating und zu günstigeren Kreditkonditionen. Auch Zahlen und Auswertungen von einem branchenerfahrenen Dritten können bei der Beurteilung helfen.

Kaufmännisches Outsourcing von BRZ liefert aussagekräftige und aktuelle Zahlen für Bankgespräche.



**„Im Fußball ist man
entweder Gott oder
Bratwurst.“
(Tomislav Maric)**

Erfolgreiche Bauunternehmer...

...konzentrieren sich auf erfolgversprechende Projekte

In der Akquisition ertragreicher Aufträge liegt der Schlüssel zum Erfolg. Welche Kundengruppen sind lukrativ? Welche Projekte sind ertragsstark? Um das zu erfahren, müssen sich Unternehmer intensiv mit den Erfolgsfaktoren von Bauprojekten auseinandersetzen. Bei der Bewertung von Projekten ist es auch wichtig, die richtigen Kostensätze als Kalkulationsgrundlage zu verwenden. Unternehmen, die mit falschen Kostensätzen kalkulieren, laufen Gefahr, über kurz oder lang das Eigenkapital des Unternehmens aufzubreuchen.

Kaufmännisches Outsourcing von BRZ liefert aussagekräftige Kennzahlen für die Kalkulation und solide Entscheidungsgrundlagen für die Bewertung neuer Projekte.