

Projektbeispiel

wöhlke
möbelmanufaktur

Transparenz in einem Handwerksbetrieb!

Überraschende Einblicke und erstaunliche Effekte

»Ich erinnere mich noch gut an die Zeit vor scoreworx. So richtig hatte ich keinen Überblick, vieles war Bauchgefühl. Seit wir scoreworx.analytics einsetzen, weiß ich genau wie viele Anfragen noch zu bearbeiten und wie viele Angebote draußen sind. Es beruhigt heute ungemein, seine Zahlen per Knopfdruck jederzeit abrufen zu können.«, erinnert sich Stephan Wöhlke.

Als mittelständischer Handwerksbetrieb ist es wichtig zu wissen mit wieviel Neuaufträgen zu rechnen ist und welche Aufträge zur Auslieferung anstehen. Anhand dieser Zahlen läßt sich eine gute Umsatzplanung für die nächsten sechs Monate erstellen. Diese Vorausschau reicht aus, um gegebenenfalls rechtzeitig Anpassungsmaßnahmen vorzunehmen. Wichtig ist auch, dass alle erledigten Aufträge berechnet werden. Nicht selten wurden noch abzurechnende Aufträge erst viel später entdeckt und noch später abgerechnet. All diese Erwartungen stellt Herr Wöhlke an ein System, das ihm die notwendige Transparenz in seinem Unternehmen schaffen soll.

■ Moderner Betrieb professionell geführt

Die Geschäftsführung möchte jederzeit wissen, an welchen Schrauben gedreht werden muss, um die gesteckten Unternehmensziele zu erreichen. Viele erinnert diese Methode eher an das Management größerer Unternehmen. Aber was spricht dagegen Ähnliches in einem Handwerksbetrieb anzuwenden?

Zunächst mussten die Daten im eingesetzten Handwerkerprogramm bereinigt werden, denn schließlich sollten diese Daten die Basis für die Auswertungen bilden. Schon nach kurzer Anwendungszeit von scoreworx.analytics zeigten sich erste positive Effekte. So wurde deutlich, dass das Arbeitsaufkommen unter den 4 Kundenbetreuern (Auftragsmanagement, Kalkulation) stark unterschiedlich verteilt war. Es musste eine neue Regelung her, wie Neuanfragen und Neuaufträge zukünftig verteilt werden. Die bessere Arbeitsaufteilung führte dazu, dass Angebote schneller kalkuliert und rascher beim Kunden waren als früher. Dies wiederum hatte zur Folge, dass die Angebots-Trefferquote stieg, was eindeutig aus der Auswertung der Angebotsstatistik abzulesen war. Da zudem eine Auftragsverfolgung mit Fertigungsstart und Liefertermin tabellarisch dargestellt wird, können Aufträge terminlich besser gesteuert und überwacht werden. Was dazu führte, dass die Termintreue und gleichzeitig die Kundenzufriedenheit stieg.

Eine Reihe weiterer wertvoller Auswertungen unterstützen heute die Geschäftsführung. Genannt sei an dieser Stelle die Umsatzverteilung nach Warengruppen und die Auftragseingangsentwicklung.

»Ich bin heute noch überrascht, wie viel ich heute weiß und wie wenig ich gestern wusste. scoreworx.analytics gibt mir und meinem Team das gute und sichere Gefühl keine Entwicklungen zu verpassen.«, so Stephan Wöhlke.

■ Projektsteckbrief

Unternehmen

Wöhlke GmbH, Stuhr/Brinkum

Ansprechpartner

Stephan Wöhlke, Geschäftsführer

Anzahl der Mitarbeiter

20

Anzahl der User

2

Projektziele

- Transparenz im Unternehmen schaffen
- Automatisierte Datenzuführung

Produkt

scoreworx.analytics Version 3.0

Visualisierungen. Kennzahlen. Maßnahmen.

Lösungen für kleine und mittlere Unternehmen.

scoreworx software – Made in Germany.