

Seminar 8

„Gewinn statt Umsatz“

Die Auftragsbücher voll, die Mitarbeiter am Limit, warum führt eine Umsatzsteigerung nicht auch zu einer entsprechenden Gewinnsteigerung? Dieses Seminar zeigt anhand zahlreicher Praxisbeispiele auf, warum Umsatz nicht gleich Gewinn ist, wie man die richtige Betriebsgröße und Struktur findet und der Betrieb aufgestellt sein muss, damit aus Umsatz auch Gewinn wird.

Inhalte:

- Das Maler- und Lackiererhandwerk, wo stehen die Kollegen wirklich.
- Das „echte Ergebnis“, Unterschied Bilanzgewinn und operatives Ergebnis und warum der steuerliche Gewinn nicht auf dem Konto landet.
- Welchen Umsatz kann ich noch bewältigen, ist weniger vielleicht mehr?
- Die passende Struktur zum passenden Umsatz, wie sollten meine Abläufe gestaltet sein.
- Möglichkeiten der Produktivitätsverbesserung, Beispiele aus der Praxis.
- Erfolg messen und steuern, die Unternehmenssteuerung mittels Nachkalkulation

Referent: Dipl. Betriebswirt Wolfgang Krauß