


<b>Abb. 43: Service Navigator</b>	Betrieb: Mänz & Co. KG	Datum:	 
	Geschäftsfeld: Baudienstleister	Blatt:	

© Dr. Stefan Borchert,  
UNI DUE, itb

## 6. Finanzperspektive

Ziel	Kenngroße	Vorgabe	Maßnahme
Leistungssteigerung	Umsatz	+ X % p.a.	Professionellere Akquisition von Multiplikatoren mit Rahmenverträgen
Verbesserung des Deckungsbeitrages	Bwl. Ergebnis bzw. Deckungsbeitrag	+ Y % p.a.	Hinzugewinnung margenstärkerer Aufträge aus Segment der zahlungskräftigen Kunden
Ertragsstärke	Umsatzrentabilität auf DB-Basis	Mind. Z %	Dito und weiterhin Konzentration auf Kernkompetenz der Koordination
Sicherung des Unternehmensbestandes	Eigenkapitalquote	100% oder Absicherung durch Rechtsform	Gründung einer Genossenschaft
Forderungsausfallquote	Forderungsausfälle am Umsatz	< 1%	Forderungsabtretung und hohe Kundenzufriedenheit aus Basis enger Ausführungskontrollen der Handwerker
Absolute Leistung	Anzahl Aufträge bzw. Einheiten p.a.	+ V % p.a.	Ausbau der eigenen Akquisitionskapazitäten über freie Mitarbeiter und Kooperationspartner wie Bausparkassen

Abb. 43: Service Navigator 2012 bis 2017 – Finanzperspektive