

Mehr Profitabilität im Projektgeschäft

Der profitable Verkauf von Fachwissen und Erfahrung ist eine deutlich größere Herausforderung als die Vermarktung materieller Güter, da die Individualität des Projektgeschäfts Skaleneffekten entgegensteht.

Für den Erfolg von Professional Services ist es entscheidend, die Komplexität von Arbeitsabläufen zu verringern, zeitaufwändige Administrationstätigkeiten zu beseitigen und Prozessdisziplin, Transparenz und Kontrolle sicherzustellen.



INHALTSVERZEICHNIS

- 2 **Profitabilität in Professional Services – Das scheue Reh**
- 3 **6 Todsünden in Sachen Profitabilität**
- 5 **Ihr Fitnessprogramm für mehr Profitabilität**

PROFITABILITÄT IN PROFESSIONAL SERVICES – DAS SCHEUE REH

In diesem Whitepaper zeigen wir die üblichen schädlichen Gewohnheiten auf, die sich Professional-Services-Unternehmen, wie z.B. Consulting- und Engineering-Firmen, insbesondere in Zeiten kräftigen Wachstums häufig angewöhnen. Wir zeigen zudem auf, wie die Implementierung einer robusten Strategie zur Sicherung Ihrer Profitabilität Ihnen dabei helfen kann, bessere Arbeit zu leisten, die Kundenzufriedenheit und -bindung zu steigern und letztendlich den gesunden Fortbestand Ihres Unternehmens zu sichern.

Generell befindet sich die Consulting- und Engineering-Branche nach wie vor in einer guten Verfassung, aber der Druck steigt. In unserer aktuellen Studie *Insight to Action* zu den Herausforderungen von Professional-Services-Unternehmen heute und in der Zukunft wurde deutlich, dass schwere Zeiten auf die Branche zukommen: Die Komplexität wird weiter drastisch zunehmen, der Wettbewerb wird härter und neue Technologien und Geschäftsmodelle werden die Branche verändern.

Dennoch beobachten wir immer wieder, wie unzureichende Strategien, mangelnde Stringenz, Scheuklappenmentalität in den Geschäftsbereichen und eine rein reaktive und rückwärtsgewandte Mentalität zu Wettbewerbsnachteilen und letztlich mangelnder Profitabilität führen.



51%¹

sehen im Preisdruck eine der größten Herausforderungen für die nächsten 12 Monate

54%¹

der COOs erwarten, durch geänderte Kundenerwartungen deutlich mehr Wert zu gleichen Kosten liefern zu müssen

Jetzt

ist die richtige Zeit, um die Profitabilität Ihres Unternehmens in der Zukunft zu sichern.

¹ Trendstudie *Insight to Action: The future of the professional service industry*, Deltek 2018, <http://more.deltek.com/trendreport2018>

DABEI SOLLTEN UNTERNEHMEN GERADE JETZT DAS THEMA PROFITABILITÄT IN DEN VORDERGRUND RÜCKEN.

Sie sollten eine Art Fitnessprogramm für die gesamte Organisation auflegen, um in allen Bereichen die Profitabilität zu steigern. Die Basis dafür sind der reibungslose Ablauf aller Finanzprozesse und die Möglichkeit zur Echtzeitanalyse, die deutlich macht, wo das Unternehmen steht und wie man am besten dorthin gelangt, wo man sein möchte.

6 TODSÜNDEN IN SACHEN PROFITABILITÄT

Der Weg zu mehr Profitabilität gleicht einem Fitnessprogramm: es geht darum, etablierte, ungesunde Gewohnheiten zu erkennen und durch neue, effektivere zu ersetzen. Die sechs folgenden, typischen Todsünden sind das Äquivalent von mangelnder Bewegung, zu viel Zucker und unregelmäßigem Schlaf.

1. UNKLARE STRATEGIE

Jedes Unternehmen sollte eine klare Strategie haben. Aber Ihre Firma ist gewachsen und hat sich im Laufe der Zeit verändert. Komplexität ist ein natürlicher Nebeneffekt des Wachstums. Sie kann aber auch die Schnelligkeit und Klarheit für die Entscheidungsfindung lähmen, die Sie gerade im heutigen Wettbewerbsumfeld benötigen. Wie wollen Sie ohne verlässliche Informationen weitreichende Entscheidungen wie zum Leistungsportfolio, zu Investitionen in Know-how oder geografischer Expansion oder zu Umstrukturierungen treffen?

Kontinuierliche strategische Planung wird von den Schlüsselpersonen Ihrer Projektorganisation oftmals als Ablenkung von den Kundenprojekten empfunden. Dennoch ist sie wichtig, da sie die Basis für Ihre Profitabilität legt. Agilität ist Trumpf. Sie brauchen die richtigen Tools, um alle Stakeholder effizient einzubinden und mit den richtigen Informationen für die Entscheidungsfindung zu versorgen.

2. SILOS

Geschäftsprozesse und IT-Systeme stellen die Verbindung zwischen der Strategie Ihres Unternehmens und dem täglichen Betrieb her. Wenn Ihr Unternehmen immer noch auf fragmentierte Daten und isolierte Finanzanwendungen angewiesen ist, wie können Sie ein korrektes Bild Ihrer aktuellen Lage bekommen?

Die Duplizierung von Daten und Bemühungen, schlechte oder inkonsistente Datenqualität und ein Flickenteppich verschiedener Systeme verhindern, dass Erkenntnisse zur Profitabilität mit anderen Abteilungen

und Unternehmensteilen geteilt werden. Das führt zu verschwendeter Zeit, fehlgeleiteten Entscheidungen und hohen Kosten. Und schlimmer noch, wenn Sie in Ihrer Entscheidungsfindung nicht wirklich datengesteuert vorgehen können, steigt nicht nur die Gefahr des Blindflugs in wichtigen strategischen Fragen, sondern Ihnen fehlen auch die notwendigen Erkenntnisse im Detail, um Betriebskosten zu senken und die Profitabilität zu steigern.



76%¹

der CEOs beklagen, dass Reports zu spät für wichtige Entscheidungen kommen

3. REAKTIV STATT PROAKTIV

Ein zu geringer Cashflow und unvorhersehbare Ausgaben könnten Ihr Unternehmen dazu veranlassen, seine Finanzen eher reaktiv als proaktiv anzugehen. Das macht die langfristige Planung besonders schwierig. Nur wenn Sie mehr Kontrolle über Ihre Finanzen haben, können Sie bessere Entscheidungen treffen. Dabei ist es natürlich hilfreich, die Leistung der Vergangenheit zu betrachten, um festzustellen, was funktioniert hat und was nicht.

Aber wenn Sie versuchen, Ihr Business voranzubringen, indem Sie sich auf den Rückspiegel konzentrieren, anstatt auf die Straße, die vor Ihnen liegt, werden Sie es schwer haben.

Was auch immer Ihre Ziele sind, Sie brauchen Daten, Analysen und Prognosen, um wichtige Entscheidungen zu unterfüttern und Risiken basierend auf langfristigen strategischen Plänen und nicht auf der Basis des letztjährigen Umsatzes zu minimieren.

4. MANGELNDER FOKUS AUF PROFITABILITÄT

Achten alle Ihre Kollegen auf die Profitabilität? Sie verstehen möglicherweise den Markt, in dem Sie tätig sind, oder allgemein, was Ihre Kunden antreibt. Aber erkennen sie die Notwendigkeit von Effizienz und Kostenbewusstsein bei der Erfüllung von Kundenanforderungen?

Wenn das Managementteam bei der Betrachtung der Profitabilität durch mangelhaft konsolidierte Informationen bereits behindert wird, ist die Wahrscheinlichkeit groß, dass auch Ihre Mitarbeiter in der Erbringung der Dienstleistung die Auswirkungen ihres Tuns auf die Profitabilität nur begrenzt richtig abschätzen können. Im Bemühen, das Projekt erfolgreich zu machen, kann das Budget schnell aus dem Auge verloren werden. Nur ein kleiner, nicht dokumentierter Change Request hier oder eine ungeplante externe Ressource dort und schon ist die Marge drastisch kleiner als gewünscht.



57%¹

haben keine klare Vorstellung davon, welche Projekte oder Kunden profitabel sind

5. UNZUREICHENDE TRANSPARENZ UND KONTROLLE

Transparenz in Sachen Profitabilität ist immer das erste Opfer zu vieler Informationssilos – und eine angemessene Kostenkontrolle das zweite.

Wenn Ihre Budgetverantwortlichen keine vollständige Transparenz über vergangene, aktuelle und zukünftige Kosten haben, wird ihnen die Kontrolle der Kosten nur schwerlich gelingen.

Wie validieren Sie Einkaufsanforderungen und finanzielle Verpflichtungen gegenüber dem Budget auf Abteilungs-, Büro- oder Projektebene? Auf welcher Grundlage

können Sie eine klare, strukturierte und kontrollierte Ausgabenpolitik erstellen? Woher wissen Sie, ob Ihre Kundenabrechnungen korrekt sind oder dass die Berichte an das Projektmanagement die richtigen Details über Rentabilität, Auslastung und Effizienz des Projekts enthalten?

Wenn Ihre Vertriebs-, Service- und Finanzsysteme nicht aufeinander abgestimmt sind, ist es unmöglich, Transparenz und Kontrolle über den gesamten Projektlebenszyklus zu erhalten.

6. INEFFEKTIVE AUSLASTUNG DES PERSONALS

Die richtige Messung der Auslastung in einem zunehmend internationalen Projektumfeld mit verteilten Ressourcen ist eine große Herausforderung.

Wenn Sie, wie viele andere, ein Flickwerk von Systemen zur Datenaufzeichnung oder – noch schlimmer – eine wüste Sammlung von Excel-Tabellen haben, ist es fast unmöglich zu wissen, ob Ihre abrechenbare Auslastung die Erwartungen erfüllt, und noch weniger, wie Sie diese falls notwendig verbessern können.

Zeit ist Geld. Wenn Ihre Mitarbeiter kein einfaches, praktisches System haben, mit dem sie ihre Zeiten von jedem Ort aus und auf jedem beliebigen Gerät protokollieren können, erhalten Sie keine konsistenten und aktuellen Arbeitsnachweise. Ein großer Teil Ihrer Profitabilität droht dann schon hier zu verschwinden. Im Worst-Case-Szenario haben sich Ihre Kunden bereits daran gewöhnt, viele Leistungen zu erhalten, die nicht entsprechend abgerechnet werden. Je schneller und genauer Ihr Unternehmen die abrechenbaren Stunden, die für einen Kunden aufgewendet wurden, erfasst, desto zügiger können Sie Rechnungen ausstellen und sich gegen die Erosion Ihrer Gewinne wehren.



51%¹

messen die Auslastung nicht ausreichend

IHR FITNESSPROGRAMM FÜR MEHR PROFITABILITÄT

Die besten Professional-Services-Unternehmen legen den Fokus auf Umsatz- und Profitabilitätsziele und sorgen mit den richtigen IT-Systemen für ein vereinfachtes Management von Ressourcen, Kosten und Projekten.

PROFITABILITÄT IST DAS ERGEBNIS EINER KLAREN STRATEGIE

Eine fokussierte Strategie schafft sofort Möglichkeiten zur Vereinfachung in praktisch jedem Bereich des Geschäfts. Die besten Professional-Services-Unternehmen nutzen einen dynamischen und integrativen Planungsprozess für die Strategie, der einen mehrjährigen Zeithorizont, jährliche Umsetzungsinitiativen und -ziele, vierteljährliche oder monatliche Überprüfungen sowie nach Bedarf laufende Bewertungen und Anpassungen umfasst.

Bei der Strategieentwicklung muss die Profitabilität immer im Fokus stehen. Nicht jeder Baustein Ihrer Strategie wird kurzfristig die Profitabilität fördern – wie etwa der Einstieg in ein neues Geschäftsfeld –, aber mittelfristig muss Klarheit über die Profitabilitätschancen bestehen. Auf dem Weg dahin muss die Profitabilität der anderen Geschäftsbereiche dieses Investment auch ermöglichen.

STELLEN SIE DIE RICHTIGEN FRAGEN

Sie sollten eine Art Fitnessprogramm für die gesamte Organisation auflegen, um in allen Bereichen die Profitabilität zu steigern. Die Basis dafür sind der reibungslose Ablauf aller Finanzprozesse und die Möglichkeit zur Echtzeitanalyse, die deutlich macht, wo das Unternehmen steht und wie man am besten dorthin gelangt, wo man sein möchte.

» Welche unserer Kunden sind tatsächlich profitabel?

Wenn es darauf ankommt, ist es wichtig, Ihre Aufmerksamkeit klar zu fokussieren. Sie müssen in der Lage sein, die Kunden und Projekte zu identifizieren, die für Ihre Firma in der Vergangenheit lukrativ waren und dort Ihre Priorität setzen.

» Welche Projekte sind in der Pipeline und wie können wir diese leisten?

Sie brauchen Transparenz darüber, welche Kapazitäten und Skills Sie in drei oder sechs Monaten brauchen werden. Wenn Sie frühzeitig Engpässe in Kapazitäten oder Skills erkennen, wissen Sie, welche externen Ressourcen Sie brauchen werden. Das können Sie nicht nur im Angebotsprozess mit höheren Kostensätzen berücksichtigen, sondern erreichen durch mehr Vorlauf auch eine bessere Qualität und niedrigere Einkaufspreise.

» Welche Preise sollten wir berechnen?

Verlangen Sie zu wenig, sind Ihre Margen – und vielleicht das Überleben Ihres Unternehmens – bedroht. Die Transparenz über Projektkosten, Leistungen und Risiken aus der Vergangenheit ermöglicht es Ihnen, nachhaltig profitable Preise für Ihre Dienstleistungen festzulegen.

» Wo können wir wachsen und können wir uns das leisten?

Jedes Unternehmen strebt nach Wachstum. Sie benötigen für diese Entscheidung nicht nur einen tiefen Einblick in Ihre finanzielle Position, sondern auch gute Transparenz über lukrative Märkte und Themen.

NUTZEN SIE UNSTRITTIGE KPIS ZUR STEUERUNG

What you can't measure, you can't manage.

Als Gradmesser, ob Ihr Unternehmen seine Strategie richtig ausführt, sollten Sie aussagefähige Key Performance Indicators (KPIs) nutzen.

Wenn Sie sich auf die Kennzahlen zur Profitabilität konzentrieren, können Sie erkennen, wie sich Ihre Maßnahmen im Tagesgeschäft auf die Profitabilität Ihrer Organisation auswirken. Mit einem schnellen und detaillierten KPI-Reporting können Sie einfach Korrekturen zur Optimierung vornehmen.

Typische KPIs zur Steuerung der Profitabilität sind beispielsweise „Jahresumsatz pro Consultant“, „Projektmarge bei Fixed-Price-Projekten“ oder „Nicht-fakturierbare Kosten pro Mitarbeiter“. Wenn Sie diese KPIs ständig im Blick haben, erkennen Sie Optimierungschancen schnell.



82%

aller Professional-Services-Unternehmen, die Deltek ERP als Finanzsystem nutzen, konnten die Abrechnung deutlich beschleunigen

NUCLEUS RESEARCH

ACHTEN SIE AUF NICHT-ABRECHENBARE KOSTEN!

Alle Ausgaben, die Ihren Kunden nicht in Rechnung gestellt werden können, sind Gift für Ihre Profitabilität.

IT-affine Professional-Services-Unternehmen verbessern ihre Profitabilität dadurch, dass sie kontinuierlich nicht-abrechenbare Tätigkeiten durch IT-Systeme automatisieren und damit Kosten sparen.

NUTZEN SIE DIE RICHTIGEN IT-SYSTEME ZUR INTEGRATION ALLER PROZESSE UND DATEN

Ohne integrierte Prozesse und Daten stoßen Sie in Ihrer Profitabilität schnell an Grenzen. Wenn rasantes Wachstum oder Firmenzusammenschlüsse zu einem Wildwuchs an Systemen und Datenquellen geführt haben, fehlt Ihnen die benötigte Transparenz und Analysen sind durch mangelnde Vergleichbarkeit kaum durchführbar.

Abhilfe schaffen projektbasierte ERP-Lösungen, die speziell auf das Anforderungsprofil von Professional-Services-Unternehmen zugeschnitten sind. Sie sind in der Lage, alle Daten über Pipeline, Projekte und Kapazitäten zu integrieren. Mit unstrittigen Analyseergebnissen können Sie so messbare Ziele zur Profitabilität setzen und alle Beteiligten in deren Verfolgung vereinen.

Bei der Auswahl einer ERP-Lösung sollten Sie auf folgende drei Merkmale achten:

- » Ein einziges, integriertes System zur Unterstützung des gesamten Projektlebenszyklus erlaubt die Zusammenführung von Projekt-, Finanz- und Ressourcenmanagement
- » Echtzeit-Transparenz in allen Bereichen Ihres Geschäfts – insbesondere zur Profitabilität von Projekten und Kunden mit erweiterten Berichten für eine sichere Entscheidungsfindung
- » Eine sichere, skalierbare Plattform, die auch zukünftige Anforderungen Ihres wachsenden Unternehmens erfüllt, mit der Option, nur die benötigten Funktionen zu erwerben

HABEN SIE FRAGEN?

Das richtige ERP-System ist Grundlage und Katalysator für die Steigerung der Profitabilität. Gern besprechen wir mit Ihnen Ihre individuellen Anforderungen und zeigen Ihnen auf, welche Vorteile Ihnen eine projektbasierte ERP-Lösung wie Deltek ERP bei der Steigerung und Absicherung der Profitabilität bieten kann.

FÜNF SICHERE ANZEICHEN DAFÜR, DASS IHRE IT-SYSTEME NICHT PASSEN

- » Sie generieren viele Daten, aber können Ihre Aktionen nicht auf Erkenntnisse daraus stützen.
- » Ihre Prozesse am Monatsende sind langwierig und teuer.
- » Sie haben Schwierigkeiten, Personal- und Projektkosten zu analysieren.
- » Ihre Analysen und Berichte sind widersprüchlich.
- » Sie betreiben mehrere separate Datenbanken mit redundanten Daten.

Deltek.

Deltek ist der weltweit führende Anbieter von ERP-Software (Enterprise Resource Planning) für Consulting-, Engineering- und andere Dienstleistungsunternehmen. Seit mehr als 30 Jahren liefern wir handlungsrelevante Erkenntnisse, die es unseren Kunden ermöglichen, ihr Geschäftspotenzial besser auszuschöpfen. Über 22.000 Unternehmen in mehr als 80 Ländern setzen auf Deltek, um neue Geschäftsmöglichkeiten zu erschließen, Ressourcen zu optimieren, Geschäftsprozesse zu straffen und rentablere Projekte zu realisieren. Gerne nennen wir Ihnen auf Wunsch für Sie passende Referenzen. [Deltek.com](https://www.deltek.com)

Deltek GmbH – Prinzenallee 7 - 40549 Düsseldorf **Kontakt** +49 (211) 52391 – 471

© Deltek, Inc. All rights reserved. All referenced trademarks are the property of their respective owners. REV-10392-101618