

# rationell reinigen

 ÖSTERREICH

## Kommentar



Thomas Mayrhofer | leitender Redakteur |  
thomas.mayrhofer@rationell-reinigen.at

Bild: privat

»Nicht alles auf eine Karte setzen.«

## Umsatzgrenze für Kunden?

Jeder Unternehmer oder Manager freut sich, wenn er einen Großauftrag erhält. Umso besser, wenn es nicht ein Einmal-Geschäft ist, sondern ein Dauerauftrag. Wenn man nur wenige Kunden zu bedienen hat, dann läuft doch alles viel einfacher, oder?

Was aber passiert, wenn der geschätzte Großkunde plötzlich ausfällt? Dies kann durch einen Wechsel des Vergabe-Verantwortlichen sein, oder einfach, weil der Auftrag neu ausgeschrieben wird. So geschehen vor kurzem als ein Handwerker, der über 90 (!) Prozent seines Jahresvolumen mit nur einer Genossenschaft abwickelte, durch eine Neuausschreibung plötzlich ohne seinen langjährigen Großkunden dastand. Oder jener mittelgroße Gebäudedienstleister, der mit einem Kunden ebenfalls nach einer Neuausschreibung plötzlich die Hälfte seines Umsatzes verloren hatte. Da ist guter Rat teuer und Panik durchaus angebracht. Denn wer schafft es schon, innerhalb von wenigen Monaten oder gar Wochen seine Fixkosten (Büro, Verwaltung, Fuhrpark, Mitarbeiter et cetera) drastisch abzusenken? Was gilt es also zu beachten, welche Umsatzgrenze

für einen Einzelkunden kann als „gesund“ angesehen werden? Die ist natürlich schwer zu verallgemeinern und kommt auf den Einzelfall an. So werden öffentliche Auftraggeber anders zu qualifizieren sein als ein neu gegründeter Bauträger. Als Faustregel kann aber durchaus eine Größenordnung von zehn Prozent des Jahresumsatzes für einen Einzelkunden als Richtgröße gelten, ab deren Überschreitung es im Falle eines Ausfalles eng werden könnte.

Haben Sie sich schon Gedanken darüber gemacht, was bei Ihnen im Unternehmen ganz konkret passieren würde, wenn Ihr bester Kunde plötzlich ausfällt? „Schwarzmalen“ ist sicher keine angenehme Beschäftigung, aber genau wie eine Versicherung alle möglichen Risiken beachten und kalkulieren muss, sollten Sie auch für den Worst Case gerüstet sein.

Wie hoch ist der Umsatz Ihres besten Kunden aktuell?

Ihr Österreich-Redakteur  
**Thomas Mayrhofer**

## INHALT

- I Kommentar**  
Umsatzgrenze für Kunden?
- II CMS Berlin 2017**  
Willkommen in der Zukunft
- VI Viel erreicht, viel noch zu tun**  
Gute Halbzeitbilanz
- VIII Landesinnung Wien**  
Aktive Landesgruppe
- IX LI Oberösterreich**  
Einfach zum Nachdenken
- X LI Salzburg kooperiert**  
Hochwertige Wissensvermittlung
- X LI Salzburg**  
Seminar zur modernen Reinigung von Bodenbelägen
- XI Landesinnung NÖ**  
Tausendfüßler sind sicherer
- XIII Premiere**  
Autonome Scheuersaugmaschine vorgestellt
- XIV O'zapft is!**  
Siebente Assa-Wiesn
- Sicherheitskonferenz in Villach**  
Sichere Drohnen-Detektion
- Instandhaltungstage 2018**  
Call for Papers
- XV Individuelle Betreuung**  
Köstlichkeiten für kreative ORF-Köpfe
- XVI Impressum**