

Ergebnisverbesserung. Neustart nach Corona-Shutdown.

Wie Sie Ihr Betriebsergebnis verbessern und Ihr Unternehmen vorbereiten können.

Ergebnis und Rentabilität eines Unternehmens können aktiv beeinflusst werden. Wer die richtigen Maßnahmen umsetzt, kann aus dem operativen Geschäft heraus oft schon sehr kurzfristig starke Verbesserungen erreichen.

Eine praxiserprobte und für kleine und mittlere Betriebe bewährte Vorgehensweise, um die ungenutzten Potenziale eines Unternehmens sichtbar zu machen und zu nutzen und das Ergebnis eines Unternehmens verbessern.

Dies sind die Schlüsselfragen:

Sind wir zur Veränderung bereit?

Wo verlieren wir Geld? Wodurch werden Werte vernichtet?

Was sind die Wege und Maßnahmen, um die Wertevernichter zu stoppen?

Wo liegt die Preisuntergrenze für eine Leistung und was ist der Rahmenauftrag mit einem Kunden wert?

Worin sind wir zu langsam? Was bremst die Ergebnisentwicklung?

Wie können die positiven Entwicklung beschleunigt und forciert werden?

Wir schauen auf die Prozesse, auf das Sortiment, auf die Varianten und die Komplexität, auf die Preise, auf die Kunden und die Lieferanten.

Unsere Vorgehensweise

Analysieren

Geschäftsmodell, Skalierbarkeit, Digitalisierungspotential, Wertebeitrag und Nutzenversprechen

Führung und Zusammenarbeit

Umsatz-, Kosten- und Ergebnissituation als Deckungsbeitragsrechnung
Bench Marks und Zielvorstellungen

Kunden, Kundenstruktur in Umsatzklassen, Gebiete und Regionen und weiteren individuellen Kriterien (Entwicklungspotential, Rabattregelungen, Savingvereinbarungen, Positionierung als Erstlieferant, Zweitlieferant, aktiver Partner, Qualitätsanforderungen, Reklamationsneigung, etc.)

Lieferanten, Struktur in Einkaufsvolumen, Einkaufskonditionen, individuelle Kriterien (Bestellprozess, Abrechnungsprozess, Lagerbevorratung, Lieferlogistik, Kommissionslager, Entwicklungspotential, Qualitätskriterien, etc.)

Leistungsprozesse

Ablauf von der Anfrage zum Angebot, vom Angebot zum Auftrag, vom Auftrag zur Lieferung, von der Lieferung zur Fakturierung, von der Fakturierung zum Geldeingang

Sortimentsstruktur, Basismodelle mit Umsatzbedeutung und Preisbänder, Positionierung des Unternehmens über das Sortiment, Varianten

Komplexitätstreiber

Sonderanfertigungen, Varianten, Erweiterungen, Dokumentationen, Versand- und Exportabwicklungen, Verpackungsvorgaben, Lieferbestimmungen, Deklarationspflichten, Prüfungsvorschriften, Materialbeistellungen, etc.

Preisfindung, Preisdifferenzierung für Kundengruppen und der Kalkulation

Positionierung und der Erfolgspositionen

Umlaufkapitalbindung, Forderungen, Bestände, Anzahlungen, angefangene Arbeiten in der Produktion

Finanzierungsstrukturen und Finanzierungskosten

Kapitaldienstfähigkeit und Kapitaldienstgrenze

Zielworkshop zur Unternehmensentwicklung



Definieren

Zielworkshop, Ziele und Maßnahmen, von denen eine positive Wirkung auf die Ergebnissituation erwartet wird, Werte definieren und Umsetzung messbar machen

Maßnahmenworkshop zur Unternehmensentwicklung
Definieren von konkreten Maßnahmen, mit denen die oben definierten Ziele erreicht werden sollen

Planen und Berechnen

Maßnahmen mit einem Zeitplan belegen und bewerten
Umsatz- und Kostenplanung ableiten, die definierten Maßnahmen einarbeiten
Liquiditätsplanung ableiten, die definierten Maßnahmen einarbeiten
Stundensätze für Werker und Maschinen ermitteln

Überprüfen und Justieren

Laufende Zielgespräche führen
Die Wirkung der Maßnahmen überprüfen
Veränderungen und Anpassungen diskutieren

**Sie haben Fragen zu diesem Beitrag oder
wünschen weitere Informationen zum Thema?**

Rudolf Duhatschek
Dipl.-Betriebswirt (FH) / zertifizierter Coach
07231 - 78 17 – 22

rduhatschek@duhatschek-winkler.de

IMPRESSUM

Autoren:
Nadja Hummel, Paulina Herrmann,
Rudolf Duhatschek
Duhatschek und Winkler GmbH
Lärchenstrasse 19
75217 Birkenfeld
www.duhatschek-winkler.de