

Ausgangslage



Auftraggeber

Mittelständischer Fensterbauer mit 60 Mitarbeitern

Dauer

6 Tage + monatliche Begleitung auf Stundenbasis

Ausgangslage

Der Unternehmer wandte sich direkt über das Kontaktformular auf unserer Homepage an uns.

Der Unternehmer bemerkte für sich, dass ihm eine gewisse Transparenz fehle, welche er über die Standard-BWA vom Steuerberater nicht gelöst bekommt. Ziel der Transparenzgewinnung war es, dass der Unternehmer filtern konnte, welche Geschäftsfelder am renditestärksten arbeiteten und somit die Strategie und das Wachstum auf diese Bereiche konzentriert werden konnte.

Die Ziele und die gewonnene Transparenz sollte anschließend in eine Unternehmensplanung fließen, deren monatlichen Abgleich der Unternehmer dann mit uns besprechen konnte, um effektivere und zeitnahe Maßnahmen abzuleiten.

Des Weiteren sollte eine belastbare Kalkulation für alle Fertigungsbereiche erarbeitet werden.

Projektbeschreibung

Die Inhaber berichteten uns im Gespräch, dass Sie die Möglichkeiten haben zu wachsen, dies aber nachhaltig und mit der richtigen Strategie umsetzen wollten. Auf dieser Grundlage basierend, wurde das Zahlenmaterial von der Buchhaltung bis zur Kalkulation und die Prozesse in den einzelnen Bereichen analysiert.

Aus der Aufbereitung des Zahlenmaterials ergab sich, dass von den drei Geschäftsfeldern eines über alle Kunden hinweg lukrativ war, das zweite mit der Fokussierung auf die richtige Zielgruppe lukrativer werde und das dritte defizitär ist.

Um die nötige Transparenz beizubehalten, wurde die Buchhaltung auf Geschäftsfelder umgestellt.

Im nächsten Schritt wurden für die einzelnen Geschäftsfelder Maßnahmen erarbeitet, welche nachhaltiges Wachstum ermöglichen, bei zeitgleicher Schonung der Liquidität.

Die Maßnahmen beinhalteten Kostensenkungsmaßnahmen vor allem im defizitären Geschäftsfeld, strategische Vertriebsmaßnahmen im zweiten Geschäftsfeld und liquiditätssichernde Maßnahmen vor allem in der Auftragsabwicklung und im Einkauf.

Nach einem ausführlichen Gespräch mit dem Inhaber wurde das aktuelle und das vergangene Zahlenmaterial kritisch gesichtet und ausgewertet. Hierbei wurde festgestellt, dass die Datenerhebung außerhalb der Buchhaltung sehr aufwendig und kompliziert betrieben wurde.

Aus der Sichtung des Zahlenmaterials ergaben sich die relevanten Hebel für die Verbesserung von ²

Ergebnis

Umsatz & Kosten

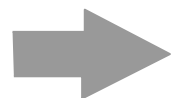
- Erarbeitung einer Vertriebs- und Marketingstrategie basierend auf den lukrativsten Kundensegmenten und Leistungen
- Steigerung des Umsatzes um 34% in zwei Jahren
- Senkung der Materialkosten um 1,4%
- Reduktion der Sachkosten um 1,5%

Liquidität

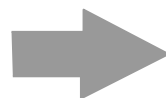
- Liquiditätsschonendes Wachstums durch ein intelligentes Finanzierungskonzept
- Reduktion des Vorfinanzierungsaufwandes um 69%
- Erweiterung der KK-Linien um 35%

Prozesse

- Umstellung der Buchhaltung auf Geschäftsfelder
- Aufbau einer rollierenden Kalkulation auf Geschäftsfeldebene
- Umbau der Nachkalkulation zu einem Strategiewerkzeug
- Steuerung des Betriebes über ein zeitnahe und aussagekräftiges Reporting



Gewinnsteigerung um
62%



Liquiditätsschonendes
Wachstum



Effiziente & einfache
Steuerung