

Ausgangslage



Ausgangslage

Der Unternehmer wandte sich an seinen Steuerberater mit dem Wunsch, um tiefgreifende wirtschaftliche Begleitung während seiner starken Wachstumsphase.

Der Steuerberater, welcher zu unserem großen Netzwerk an Steuerberatern und Wirtschaftsprüfern gehört, empfahl uns und der Kontakt kam zustande.

Ziel des Unternehmers war es, ein weitreichendes Zahlenwerk aufzubauen, dass ihm die monatliche Steuerung und Entwicklung seines Unternehmens erleichtere und verbessere.

Auftraggeber

Mittelständischer SHK Betrieb mit 15 Mitarbeitern

Dauer

4,5 Tage + monatliche Begleitung auf Stundenbasis

Projektbeschreibung

Nach erfolgter Projektdefinition und Sichtung des Zahlenmaterials, ergaben sich Verbesserungspotentiale im Bereich Kalkulation und strategischer Ausrichtung.

Da der Inhaber stark auf Wachstum getrimmt war, erfolgte im ersten Schritt, die Definition von Geschäftsbereichen. Im nächsten Schritt erfolgte die Aufteilung von Kosten und Umsätzen über die direkte Zuordnung oder Umlageschlüssel auf die Geschäftsbereiche und die Implementierung in der Buchhaltung.

Im nächsten Schritt, wurden die relevantesten Produkte und Kundensegmente ausgearbeitet und definiert. Durch die geschaffene Transparenz der ersten Schritte, konnte eine nachhaltige und renditestarke Wachstumsstrategie erarbeitet werden.

Die Wachstumsstrategie beinhaltete eine komplette Marketing- und Vertriebsplanung auf Geschäftsbereichsebene sowie einen Personalplan. Des Weiteren wurden sich ändernde Prozesse und Arbeitsanweisungen definiert, welche der Personalaufbau verursachen würde. Somit sollte ein reibungsfreier Aufbau von Personalkapazitäten gewährleistet werden.

Die Wachstumsziele wurden in einer BWA- und Liquiditätsplanung mit Meilensteinen bei der Maßnahmenumsetzung festgehalten. Das Wachstumskonzept wurde der Hausbank vorgelegt und durch verschiedene Finanzierungsformen ausfinanziert.

Zur Verbesserung der Steuerung und Entwicklung, bekommt der Unternehmer einmal im Monat ein Reporting mit allen wichtigen Kennzahlen und positiven wie negativen Abweichungen zur Geschäftsentwicklung. Auf dieser Basis werden zeitnah Maßnahmen eingeleitet, um auf etwaige positive/negative Entwicklungen zu reagieren.

Ergebnis

Umsatz & Kosten

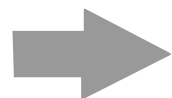
- Erarbeitung einer Vertriebs- und Marketingstrategie basierend auf den lukrativsten Kundensegmenten und Leistungen
- Steigerung des Umsatzes um 34% in zwei Jahren
- Senkung der Materialkosten um 1,4%
- Reduktion der Sachkosten um 1,5%

Liquidität

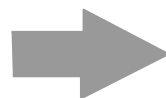
- Liquiditätsschonendes Wachstums durch Umsetzung eines intelligenten Finanzierungskonzeptes
- Reduktion des Vorfinanzierungsaufwandes um 69%
- Erweiterung der KK-Linien um 35%

Prozesse

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



Gewinnsteigerung um
62%



Liquiditätsschonendes
Wachstum



Effiziente & einfache
Steuerung