

Ausgangslage



Auftraggeber

Einzelhandelsbetrieb mit 4 Mitarbeitern

Dauer

3 Tage + monatliche Begleitung auf Stundenbasis

Im Rahmen der Betriebsübergabe per Verkauf des Unternehmens an einen externen Nachfolger, empfahl der Altinhaber als ehemaliger Kunde uns als begleitende Expertise.

Ziel war es, die neue Inhaberin betriebswirtschaftlich zu begleiten, coachen und ein Zahlenwerk aufzubauen, mit dem Sie die nötige Transparenz bekommt, Ihr Unternehmen einfach aber ganzheitlich zu steuern.

Projektbeschreibung

Nach einem ausführlichen Gespräch mit der neuen Inhaberin, wurde der Schulungsumfang besprochen.

In einem zweiten Schritt, wurden die aktuellen Zahlen und Daten aus der Buchhaltung und der Warenwirtschaft analysiert.

An zwei halben Tagen wurde die Unternehmerin in einem betriebswirtschaftlichen Schnellkurs geschult, um die wesentlichen Parameter ihres Geschäftes schneller und besser zu verstehen.

Im nächsten Schritt wurde in gemeinsamer Abstimmung ein Tool gebastelt, welches Ihr die relevanten Kennzahlen zugrunde legt. Das Tool ist so gestaltet worden, dass einfache Zahlen wiederkehrend in Eigenregie aus der Buchhaltung oder Warenwirtschaft eingetragen wurden und die Auswertungen automatisch generiert wurden. Die Auswertungen bezogen sich vor allem Vertriebs- und Kostenkennzahlen.

Die Auswertung der Zahlen ergab schließlich noch minimale Kostensenkungsoptionen, welche zügig umgesetzt wurden.

Um eine nachhaltig erfolgreiche Entwicklung des Unternehmens zu gewährleisten, wurde final eine BWA-Planung und eine Liquiditätsplanung erstellt, welche durch ein Monatsreporting abgerundet wird.

Im Monatsreporting werden die Planzahlen mit den Ist-Zahlen abgeglichen und unter Berücksichtigung des Kennzahlensystems Maßnahmen ergriffen, um negative Entwicklungen entgegenzusteuern.

Ergebnis

Umsatz & Kosten

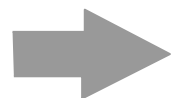
- Steigerung des Umsatzes um 6%
- Senkung der Materialkosten um 2,5%
- Reduktion der Sachkosten um 1%
- Reduktion der Zinskosten um 2%

Liquidität

- Verlängerung der Zahlungsziele auf Waren zur Reduktion des Vorfinanzierungsaufwandes
- Temporärer Einsatz von Finetrading zur Warenfinanzierung
- Aufstockung der KK-Linie um 25%

Prozesse

- Aufbau eines Kennzahlensystems zur Kostensteuerung und Vertrieboptimierung
- Schulung der Inhaberin



Gewinnsteigerung um
52%



Schaffung eines
Liquiditätspolsters



Verbessertes Verständnis