

Ausgangslage



Auftraggeber

IT-Systemdienstleister mit 7 Mitarbeitern

Dauer

3 Tage + monatliche Begleitung auf Stundenbasis

Über eine externe Nachfolgeregelung, kam der Unternehmer 2017 an den Betrieb. Durch fehlende Unterstützung durch einen Berater, wurde der Betrieb übersteuert gekauft.

Aufgrund diverser struktureller Probleme, geriet das Unternehmen in Schieflage und hatte Probleme, seinen Finanzierungsverpflichtungen nachzukommen.

Der Firmenkundenbetreuer reagierte pro aktiv und überzeugte den Unternehmer, sich externe Unterstützung zu holen.

Auf Empfehlung der Hausbank kam der Kontakt und der Auftrag zustande.

Projektbeschreibung

In einem ausführlichen Gespräch mit dem Inhaber wurde die aktuelle Situation analysiert. Im Anschluss an das Gespräch, wurden die angeforderten Unterlagen analysiert.

Die Analyse der Unterlagen erbrachte zwei signifikante Problemstellungen. Zum einen war der Umsatz zu gering, um den Betrieb langfristig rentabel am Markt zu halten, zum anderen wurden Projekte in voller Höhe vorfinanziert, was die Liquidität stark belastete.

Gemeinsam mit dem Inhaber wurde ein Vertriebs- und Marketingkonzept erarbeitet, um den Umsatz langfristig anzukurbeln. Hierzu wurden auch neue Leistungen implementiert, um den Vertrieb zu erleichtern. Da Preis- und Systemanpassungen beim Vorgänger ausgeblieben sind, wurde dies im Zuge der Umsatzsteigerung nachgeholt und von den Kunden mitgetragen.

Durch Anpassung der Rechnungsprozesse, konnten die Vorfinanzierungsaufwendungen in den Projekten deutlich reduziert werden. Die Liquiditätsbelastung aus den Projekten ging deutlich zurück.

Die eingeleiteten Maßnahmen wurden in eine integrierte Unternehmensplanung abgeleitet. Die Unternehmensplanung beinhaltete einen zusätzlichen Liquiditätsbedarf.

Die Planung samt Kurzkonzept wurde dem Firmenkundenbetreuer vorgestellt, welcher final die Maßnahmenumsetzung finanzierte. Durch eine monatliche Begleitung wurde der Unternehmer von uns in allen Belangen unterstützt.

Nach 2 Jahren erfolgreicher Umsetzung, hat sich das Unternehmen stabilisiert und erwirtschaftet gute Gewinne.

Ergebnis

Umsatz & Kosten

- Umsatzsteigerung um 70% in zwei Jahren
- Senkung der Fixkosten um 5%
- Senkung der Zinskosten um 70%

Liquidität

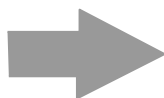
- Sicherung der Liquidität und Beseitigung der Zahlungsunfähigkeit
- Minimierung der Vorfinanzierungsaufwendungen
- Finanzierung der Maßnahmenumsetzung

Prozesse

- Optimierung der Vertriebsprozesse
- Optimierung der Rechnungsprozesse
- Digitalisierung von Prozessen im Bereich Buchhaltung, Controlling und Finanzen



Gewinnsteigerung um
300%



Sicherung der Liquidität



Verbesserte Prozesse