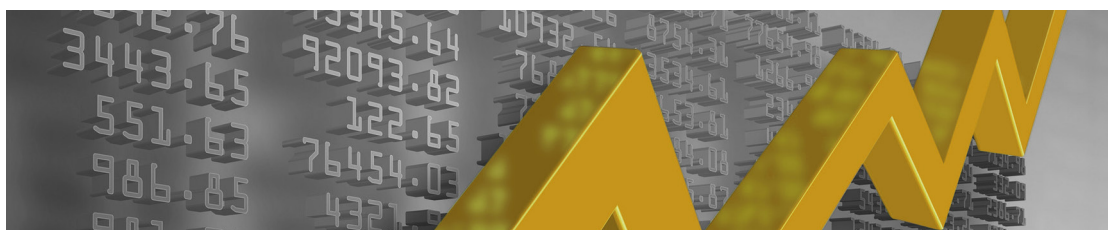


WACHSTUMSBERATUNG



Unternehmenswachstum stellt nicht nur besondere Anforderungen an Marketing und Vertrieb. Vielmehr fordert es auch gezielte Gestaltung der Ablauf- und Aufbauorganisation sowie der Finanzierung. Dies gilt für organisches Wachstum genauso wie für Wachstum infolge Zukaufs. Nur ein ganzheitlicher Ansatz macht es möglich, Chancen und Risiken gegeneinander abzuwägen, erforderliche strategische Weichenstellungen vorzunehmen und davon ableitend die richtigen operativen Entscheidungen zu treffen. Schließlich sollen Umsatz und Gewinn gleichermaßen nachhaltig wachsen.

1. MARKETING- UND VERTRIEBSKONZEPTE

Neue Marktentwicklungen, wechselnde Kundenanforderungen und ein dynamisches Wettbewerbsumfeld stellen Unternehmen ständig vor neue Herausforderungen. Wichtig für eine langfristig erfolgreiche Marktpositionierung ist es daher, in diesem Wandel die individuellen Chancen zu erkennen und zu nutzen. Am Anfang steht die Bestandsanalyse der Markt- und Wettbewerbssituation, der eigenen Positionierung und der Marktbearbeitung. Gemeinsam mit dem Mandanten beschreiten wir innovative Wege, um neue Marktpotenziale zu erkennen sowie relevante Marktsegmente und Zielgruppen zu identifizieren. Daraus entwickeln wir individuelle Marketing- und Vertriebsstrategien. Das Ergebnis: klar fokussierte Maßnahmenpakete, in die häufig auch die Vertriebsneuorganisation bzw. Implementierung eines Vertriebscontrolling integriert sind.

2. LEISTUNGSERSTELLUNGSSTRUKTUREN

Wachstumschancen können nur effektiv genutzt werden, wenn die spezifischen Ablauf- und Aufbaustrukturen des Unternehmens Berücksichtigung

finden. Grundlage für die Gestaltung effizienter Leistungserstellungsstrukturen ist eine Analyse der Prozesse, insbesondere des Auftragsdurchlaufs von der Kundenanfrage bis zur Rechnungsstellung. Hinzu kommt die Bewertung der Unternehmensressourcen sowie eine Darstellung der Aufgaben und Verantwortlichkeiten – alles in Abhängigkeit von der entwickelten Marktkonzeption. Die Ansätze erarbeiten wir mit dem Mandanten, ermitteln daraus den Investitionsbedarf und generieren maßgeschneiderte Konzepte zur Organisations- und Personalentwicklung.

3. WIRTSCHAFTLICHKEITSBEWERTUNG UND RISIKOABSCHÄTZUNG

Nicht immer führt Wachstum zu verbesserten Ergebnissen. Deshalb zeigen wir die für Markt- und Leistungserstellung formulierten konzeptionellen Maßnahmen in einer mittelfristigen Ertrags-, Liquiditäts- und Bilanzplanung auf und überprüfen deren Wirtschaftlichkeit. Diese Betrachtung ergänzen wir durch eine Risikoabschätzung im Sinne einer Sensibilitätsanalyse für die ausschlaggebenden Planungsprämissen. So kann das Unternehmen in der Umsetzungsphase frühzeitig auf geänderte Rahmenparameter reagieren.

4. STRUKTURIERTE FINANZIERUNG

Erweiterung der Kapazitäten, Personalausbau oder zusätzliches „Working Capital“ im Rahmen der Expansion – Wachstumspläne führen in den meisten Fällen zu Finanzierungsbedarf. Wir unterstützen dabei, diesen Bedarf vorausschauend zu ermitteln und die Finanzierung (häufig unter Integration öffentlicher Fördermittel) optimal auszugestalten. Auf diese Weise wird aus dem einzusetzenden Kapital eine lohnende Investition in die Zukunft.

