



**Wachstum / Optimierung**

**Mit hahn,consultants Chancen im Wachstum erkennen und nutzen**

Neue Marktentwicklungen, sich verändernde Kundenanforderungen und ein dynamisches Wettbewerbsumfeld stellen Unternehmen fortwährend vor neue Herausforderungen. Ein ganzheitlicher Ansatz hilft, Chancen und Risiken systematisch abzuwägen, den Dreiklang aus marktwirtschaftlichen, leistungswirtschaftlichen und finanzwirtschaftlichen Weichenstellungen optimal aufeinander abzustimmen und so im besten Fall einen nachhaltigen Wettbewerbsvorteil zu erlangen.

**Wachstum und Optimierung**



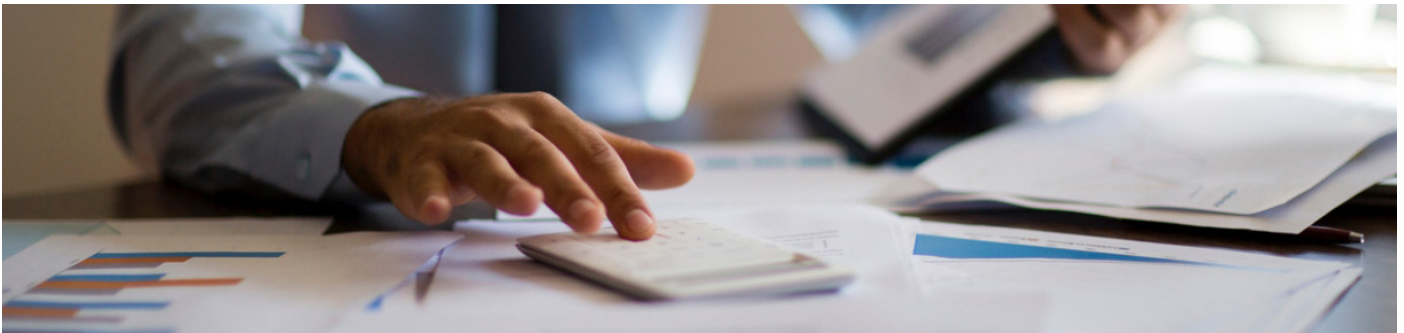
Als ganzheitliches Unternehmenskonzept (Business Plan) oder als einzelne Optimierungsprojekte für eine spezifische Problemstellung

Für eine langfristig erfolgreiche Marktpositionierung ist es wesentlich, den Wandel bzw. die Treiber des Wandels im Markt- und Wettbewerbsumfeld zu verstehen und die hieraus resultierenden unternehmensspezifischen Chancen zu identifizieren.

Unsere Markt-Workshops verschaffen Transparenz und ein gemeinsames Verständnis hinsichtlich der wesentlichen Treiber des Markt- und Geschäftsumfelds und damit auch des Wandels im Unternehmensumfeld. In einem ersten Schritt erfolgt hierbei die Bestandsanalyse der Markt-, Wettbewerbs- und Umfeldsituation, der eigenen Positionierung und Marktbearbeitung. Durch einen Abgleich der bereits im Unternehmen vorhandenen Kompetenzen und Ressourcen mit den aktuellen und insbesondere zukünftigen Markt- und Wettbewerbsanforderungen schaffen wir den Ausgangspunkt für die Entwicklung strategischer Handlungsalternativen in Form einer Weiterentwicklung der bestehenden Unternehmensstrategie oder deren grundlegender Neudefinition.

In Abhängigkeit von der entwickelten Marktkonzeption erfolgt die Analyse der leistungswirtschaftlichen Prozesse als Grundlage für die Gestaltung effizienter Leistungserstellungsstrukturen, insbesondere des gesamten Auftragsdurchlaufs durch das Unternehmen beginnend mit der Kundenanfrage bis hin zur Rechnungsstellung. Hinzu kommt die Bewertung der Unternehmensressourcen sowie eine Darstellung der Aufgaben und Verantwortlichkeiten. Die Ansätze erarbeiten wir mit dem Mandanten gerne in Workshopform, ermitteln daraus den Investitionsbedarf (Systematische Investitionsplanung und -steuerung) und generieren maßgeschneiderte Konzepte und operationalisierte Maßnahmen (Maßnahmenkatalog).

Abschließend überprüfen wir die für die Realebene Markt- und Leistungserstellung formulierten konzeptionellen Maßnahmen über ihre Integration in eine mittelfristige Ertrags-, Liquiditäts- und Bilanzplanung auf ihre Wirtschaftlichkeit. Diese besteht in dem Abgleich der aus der Maßnahmenumsetzung planerisch gesteigerten Ertragskraft mit der Finanzierungsmöglichkeit im Rahmen der Maßnahmenumsetzung notwendiger Investitionen über ein geeignetes Finanzierungskonzept. Diese Betrachtung ergänzen wir durch eine Risikoabschätzung im Sinne einer Sensibilitätsanalyse für die ausschlaggebenden Planungsprämissen.



Das Ergebnis: Ein von allen Entscheidungsträgern im Unternehmen geteiltes unternehmerisches Leitbild und eine zukunftssichere Strategie (Markt- und Vertriebsstrategie), klar fokussierte Maßnahmenpakete und messbare Ergebnisse mit der Sie greifbar und langfristig den Wert Ihres Unternehmens steigern und nachhaltig Sicherheit und Vertrauen bei den wesentlichen Stakeholdern Ihres Unternehmens schaffen.

Um die Nachhaltigkeit der Strategie und die Umsetzung der Maßnahmenpakete sicherzustellen, helfen wir darüber hinaus beim Aufbau und der Pflege von passenden Kontroll- und Managementsystemen und begleiten den Veränderungsprozess (Change-Management). Auf diese Weise ermöglichen wir dem Management eine verbesserte Steuerbarkeit des Unternehmens sowie gleichbleibende Transparenz hinsichtlich der unternehmerischen Prozesse.

Je nach Ausgangssituation und Bedarf erarbeiten wir gemeinsam mit der Geschäftsführung und den Führungskräften ein ganzheitliches Unternehmenskonzept oder bei spezifischen Problemstellungen auch punktuell schon bekannte Optimierungsfelder als einzelnes Optimierungsprojekt.

**Unsere Leistungen im Überblick:**

- Ganzheitliche Unternehmenskonzepte und Business Pläne
- Strategie-Workshops und Strategieentwicklungsprozesse
- Strategiereviews und Überprüfung des Geschäftsmodells
- Markt-, Wettbewerb- und Umfeldanalysen
- Optimierung Vertriebsstrategie/-organisation
- Pricing und Deckungsbeitragsmanagement
- Optimierung der Aufbau- und Ablauforganisation
- Optimierung Kostenrechnung, Kalkulation und Controllingstrukturen
- Optimierung Einkauf
- Optimierung Produktion / Produktionsstrategie
- Optimierung Lager & Logistik
- Optimierung Produktentwicklung
- Umsetzung Maßnahmenkatalog
- Integrierte Finanzplanung und Planungsprozesse
- Geschäftsmodelladäquate Finanzierung
- Kommunikation mit Stakeholdern (insbesondere Finanzierer, Gesellschafter; Arbeitnehmervertreter, ggfs. Kunden und Lieferanten)