

Fitness-Check

Klein- und Mittelbetriebe

“

Egal, wie das Geschäftsmodell aussieht, es spielt keine Rolle, was irgendjemand davon hält, wenn die Kunden es nicht mögen.

Paul Gratton

”

Eine Kooperation der A.R.W. Unternehmensberatung und der RE-ACT Unternehmensberatung
Ing. Mag. Raimund Wasgott +43 (0) 699 113 203 42 - Mag. Ruth Pauline Wachter +43 (0) 676 300 3040



Marktpotential

“Vorsorgen ist besser als sanieren” - Der KMU Fitness-Check soll Funktionen ähnlich einer Vorsorgeuntersuchung erfüllen und den Status Quo aufzeigen. Je nach Ergebnis sind in der Folge entsprechende Maßnahmen zu ergreifen oder die Strategie für die nächsten fünf Jahre anzupassen.

Die Einzigartigkeit des Fitness-Checks ist die konsequente Ausrichtung auf die Einnahmenseite: Status Quo und Potentiale der Zukunft - Märkte - Produkte - Kunden - Innovationen.

Status Quo

Produktportfolio

Analyse des aktuellen Produktportfolios, Anteil der einzelnen Produkte oder Produktgruppen am Gesamtumsatz.

Märkte, Marktsegmente und Zielgruppen

Analyse der aktuellen Märkte, die vertriebsmäßig betreut werden, den angestrebten Marktsegmenten und Zielgruppen: Größe, Tiefe, Innovationen, Investitionen, Wirtschaftslage und Stimmung.

Bestandskunden: ABC-Analyse und Historie

Analyse der Bestandskunden, welchen Marktsegmenten sie angehören: ABC-Analyse im Hinblick auf Umsatz und Deckungsbeitrag, Anteil Einmalkunden zu Stammkunden. Historie der letzten drei Jahre.

Vertriebsorganisation und Vertriebsperformance

Analyse der Vertriebsorganisation und ihrer Performance auf Basis der Vertriebsprozesse und der Parameter: Mitarbeiter, Kundentermine, Angebote, Aufträge, Neukunden.

Marketing-Mix nach Porter

Analyse der Aktivitäten im Bereich Produkt Preisgestaltung, Werbung und PR, und Märkte als Conclusio.

Potentiale

Basierend auf den erhobenen Daten aus der Status Quo Analyse werden gemeinsam mögliche Potentiale, Trends Entwicklungen diskutiert und vorgeschlagen.

Produktinnovationen

Innovationspotenziale der vorhanden Produkte, Produktfamilien auf Basis des vorhandenen Know-Hows und Technologien. Mögliche Erweiterung oder Vertiefung des Vorhandenen.

Neue Markt, Segmente und Zielgruppen

Welche Märkte, Marktstrategie, Zielgruppen kann man auf Basis der vorhanden Produkte noch ansprechen oder mit Produktinnovationen erreichen. Erarbeitung von Ideen für Verbesserungen der Vertriebskennzahlen.

Vertriebsperformance

Erarbeitung von Verbesserungsvorschlägen für Vertriebsprozesse und Performanceverbesserungen von Mitarbeitern und Mitarbeiterereinsatz.

Marketing - Mix

Erarbeitung eines Marketing-Mixes, der sich auf die geplanten Aktivitäten bezieht.



OPEX & CAPEX/INVEST

Dem gegenübergestellt werden die historischen Aufwendungen, die sogenannten operativen Kosten (OPEX) sowie eine kurzfristige Planung basierend auf einem Zero Base Budgeting Prozess. Darüber hinaus werden selbsthergestellte Wirtschaftsgüter und notwendige Investitionen durchleuchtet und anhand ihrer Potentiale bewertet.

Eine Grob-Analyse des Zahlungsmittelstromes rundet den KMU Fitness-Check ab.

Status Quo

Laufende Aufwendungen

Analyse und Aufstellung eines übersichtlichen Excel-Verzeichnisses für die laufenden Aufwendungen.

Investitionen

Analyse der getätigten Investitionen der letzten drei Jahre, inklusive einer groben Evaluierung des ROIs.

Funktionales Controlling

Analyse der wichtigsten Controlling-Kennzahlen, basierend auf den Jahresabschlüssen des Unternehmens.

Liquiditätsplanung

Analyse der Zahlungsströme sowie Aufstellung einer Übersicht im Excel für die spätere Verwendung durch das Unternehmen.

Finanzielles Controlling

Analyse der Bilanzkennzahlen, Verschuldungsgrad und andere Finanzparameter.

Reporting

Analyse des internen und externen Reportings auf Empfängerorientierung, Prozessablauf und Plausibilität.

Planung

Basierend auf den erhobenen Daten aus der Status Quo Analyse werden gemeinsam Optimierungsmöglichkeiten und Maßnahmen erarbeitet, die in eine Grobplanung einfließen.

Investitionen

Kalkulation der notwendigen Investitionen und ihre Auswirkungen auf Gewinn und Liquidität.

Funktionales Controlling

Optimierung der Strategischen Kennzahlen und Rückschlüsse über notwendige Veränderungen.

Liquiditätsplanung

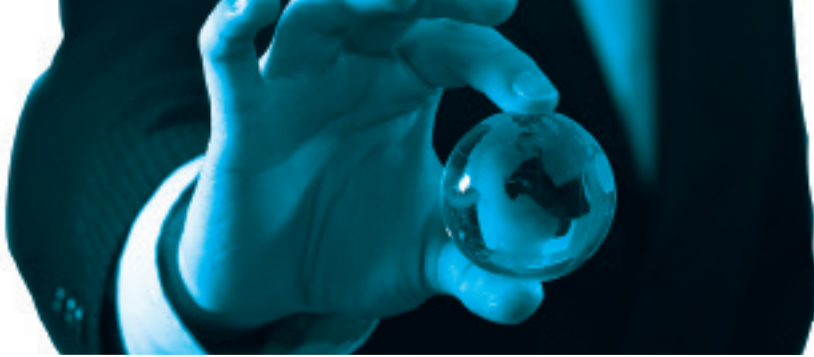
Optimierung der Zahlungsströme unter Einarbeitung der möglichen Potentiale aus der Einnahmenseite.

Finanzielles Controlling

Errechnung der Bilanzkennzahlen, Verschuldungsgrad und andere Parameter auf der Bilanz-Grobplanung.

Reporting

Verbesserungsvorschläge für das Reporting inklusive Prozess- und Systemempfehlungen.



Über uns

Der KMU Fitness-Check ist eine Kooperation der A.R.W. Unternehmensberatung, mit Herrn Raimund Wasgott als versierter Berater in Sachen Innovation und Technologie und der RE-ACT Unternehmensberatung, vertreten durch Frau Ruth Pauline Wachter als langjährige Beraterin für Controlling und Reporting.

ING. MAG. RAIMUND WASGOTT

Raimund Wasgott hat nach seiner dualen Ausbildung, an der HTL für Elektrotechnik und an der Wirtschaftsuniversität Wien, bei diversen großen und mittleren Unternehmen der Informations- und Kommunikationstechnik gearbeitet. Seine berufliche Erfahrung sammelte er seit 1982 hauptsächlich in den Bereichen Vertrieb, Marketing und Projektmanagement und bekleidete Funktionen wie Vertriebsleiter, Geschäftsführer und geschäftsführender Gesellschafter mit den Schwerpunkten Marketing, Vertrieb, Exportberatung, Informationstechnologie und Förderungen. Raimund Wasgott hat seinen Fokus auf die Branchen Informations- und Kommunikationstechnologie, Mechatronik, Mess- und Regeltechnik und Maschinenbau gelegt.

Raimund Wasgott ist ihr Ansprechpartner für die Einnahmen-Seite ihres Unternehmens.

MAG. RUTH PAULINE WACHTER

Eine pro-aktive, dynamische und durchsetzungsfähige Expertin mit 18 Jahren internationaler Erfahrung, davon 13 Jahre mit Management-Verantwortung. Bewältigt Herausforderungen durch einen innovativen, ganzheitlichen und zwischenmenschlichen Ansatz, entwickelt durch ihre langjährige Erfahrung. Ein artikuliertes und diplomatisches Kommunikationstalent, speziell im Umgang mit Investoren, strategischen Partnern, externen Beratern, sowie Auditoren und Kunden. Ist gewohnt neue Prozesse und Strategien zu entwerfen um den Unternehmenswert zu steigern und den Gewinn zu maximieren, ohne dabei den menschlichen Aspekt zu vernachlässigen. Erfolgreich in der Umsetzung von strategischen Herausforderungen, die einen ganzheitlichen, unternehmerischen, kreativen und betriebswirtschaftlichen Ansatz bedingen. Bevorzugt das Arbeiten mit „offener Tür“, Empathie und praktischen Lösungen. Diplomierte Designerin, Absolventin der Fachhochschule des bfi für Europäische Wirtschaft, Absolventin der Universität Liverpool für Angewandte Psychologie und Dozentin an der FH des Technikum Wien für Betriebswirtschaftslehre, Management und Mitarbeiterführung.

Pauline Wachter ist ihr Ansprechpartner für die Ausgaben-Seite ihres Unternehmens.