

# In-BeWEGung<sup>©</sup>

**POTENZIALE** erkennen  
lösungsorientiert einsetzen  
erfolgsorientiert nutzen

## ZIELE

Qualitative & quantitative Unternehmensverbesserung  
Durchleuchtung des Betriebes  
Schwachstellenbeseitigung

## KERNINHALTE

- Strategie – Wettbewerbsfähigkeit
- Erscheinungsbild
- Organisation – interne Prozesse
- Rentabilität – Finanzierung
- Marktauftritt – Marketing
- Unternehmenswert – Unternehmensnachfolge
- Personal – Motivation – Leistungssysteme
- Verkauf – Verkaufsförderung

## AUFBAU

- Module 1 – 7 können nach Bedarf gebucht werden
- kein Aufbauprogramm
- individuelle „packages“
- Modul 1 ist als „Einstieg“ empfehlenswert, um einen Gesamteindruck zu erhalten, aber nicht obligatorisch.

## NUTZEN

- Möglichst rasch Verbesserungspotenziale im Unternehmen zu erkennen und einen Umsetzungsfahrplan daraus abzuleiten
- Die Verantwortlichen können die notwendigen weiterführenden Schritte selbst oder durch bedarfsbezogene Buchung der Spezialmodule 2 bis 6 durchführen.
- Kein Zeitdruck, Einsatz bewährter Instrumentarien.

# In-BeWEGung<sup>©</sup>

## MODUL 1 ANALYSEMODUL

### INHALTE

Beginnend mit anonymen Testkäufen erfolgt eine gesamtbetriebliche Unternehmensanalyse, in welcher die wesentlichen Unternehmensbereiche angesprochen werden und dem Unternehmer ein möglichst umfassender Gesamteindruck aus Sicht eines Dritten gegeben wird.

Durch die Analyse sollen Problemfelder/ Defizite aufgezeigt werden und Ansatzpunkte für die Durchführung von Verbesserungsmaßnahmen erarbeitet werden.

Zielsetzung ist, dass der Auftraggeber sowohl selbständig als auch bei Bedarf mit fundierter Unterstützung durch Dritte die nach einem Prioritätensvorschlag aufgezeigten Verbesserungspotenziale verdichtet und erfolgreich umsetzt.

Modul 1 ist somit völlig losgelöst von den Modulen 2 bis 6 (Spezialmodule) zu betrachten und stellt einen in sich geschlossenen Beratungsprozess dar.

### ABLAUF

#### Vorphase

- Mystery Phase (Testkäufe)
- Geschäftscheck
- Äußeres/Inneres Erscheinungsbild(Warenpräsentation, Leitsystem...)

#### Vor-Ort-Phase

- Ergebnispräsentation der Mystery Phase
- Qualitative Unternehmensanalyse unter Berücksichtigung relevanter Basel II Kriterien
- Prioritätensvorschlag – Handlungsbedarf
- Dokumentation der Ergebnisse

**Dauer:** 2 Betriebsbesuche – Abwicklung innerhalb von einem Monat inklusive Vorbereitung und Auswertungstätigkeiten

**Kosten:** pauschal EUR 3000.- netto inkl. Nebenkosten

## MODUL 2 STRATEGIE – WETTBEWERB

„Wenn Du sogar nicht einmal Deine eigenen Stärken und Fähigkeiten kennst – dann wirst Du sicher verlieren“  
„Lerne beide kennen, Deinen Feind und Dich selbst und Du wirst in 100 Jahren noch leben...“ (Sun Tzu/ Sunzu, ca 500 v.Ch.)

### INHALTE

**Es werden folgende Fragen beantwortet**

Wie nahe ist uns der Wettbewerb?  
Welche Stoßrichtung erkennen wir beim Wettbewerb?  
Wo haben wir die stärksten Defizite?  
Welche Auswirkungen gibt es?

**Welche Stärken/ Schwächen hat das Unternehmen**

Das Modul 2 beinhaltet die Durchführung einer strategischen Wettbewerbsanalyse.

Hier werden das eigene Unternehmen und die regionalen Wettbewerber analysiert und miteinander verglichen. Das Ergebnis ist eine Vielzahl von Informationen zur Unternehmenssteuerung, Rentabilitätsverbesserung, Sortimentsgestaltung, Werbeintensität etc.

### ABLAUF

#### ■ **Situative Strukturanalyse**

- Standortdaten qualitativ (Bewertung des Standortes)
- Werbung nach außen und innen
- Serviceleistungen, mögliche / gebotene
- Internetauftritt
- Corporate Identity

#### ■ **Produktbezogene Strukturanalyse**

Die produktbezogene Strukturanalyse beinhaltet quantitative und vor allem qualitative Merkmale der einzelnen Abteilungen

Sollten Schwerpunkte noch in anderen Abteilungen liegen, können diese selbstverständlich mit hinein- oder weniger wichtige herausgenommen werden.

# In-BeWEGung<sup>©</sup>

---

In den einzelnen Abteilungen werden eine Vielzahl von Informationen verarbeitet bzw. bewertet u. a.

- Quantitative Werte
- Erster Eindruck
- Ausrüstung
- Abteilungsmarketing
- Vergleichsprodukte, Preis,
- Sortimentstiefe, Beratung

Die daraus resultierende Auswertung zeigt ein klares Bild des eigenen Unternehmens, der regionalen Wettbewerber und einen Vergleich untereinander.



**Dauer:** 3 Betriebsbesuche - Abwicklung innerhalb von zwei bis drei Monaten inklusive Vorbereitung und Auswertungstätigkeiten

**Kosten:** pauschal EUR 4800.- netto; inkl. Nebenkosten

## MODUL 3 BETRIEBSWIRTSCHAFT

### INHALTE

Im betriebswirtschaftlichen Bereich steht die Unternehmensrentabilität in Abhängigkeit der abteilungsbezogenen Erfolge im Vordergrund.

Damit verbunden, werden einerseits die Unternehmensfinanzierung sowie andererseits die betrieblichen Prozesse detailliert betrachtet.

Im Organisationscheck werden organisatorische Fragen bzw. Problemfelder erhoben und Ihre bestehende Organisation auf Stärken und Schwächen analysiert.

In der betriebswirtschaftlichen Analyse werden anhand von Bilanz-, G&V- Daten der letzten zwei Wirtschaftsjahre wesentliche Kennzahlen zur Bilanz, zum Ertrag und zur Produktivität ermittelt.

Anschließend werden von uns die Ergebnisse der Analyse zusammengefasst und Maßnahmen bzw. Vorschläge für Ihr Unternehmen ausgearbeitet.

### ABLAUF

#### Datenerhebung

- Organisationscheck – Prozesse - Abteilungsorganisation
- Besprechung von Organisationsfragen – Problemfelder
- Quantitative Unternehmensanalyse – Datenerhebung von 2 Wirtschaftsjahren - Rentabilitätsanalyse
- Falls möglich, Abteilungserfolgsrechnung (Daten müssen vorhanden sein) z.B. für die Bereiche

#### Ergebniszusammenfassung & Maßnahmenplanung

- Datenverdichtung und Ausarbeitung von umsetzungsrelevanten Maßnahmen

#### Gesamtergebnispräsentation & Planung möglicher nächster Schritte

- Präsentation Analyseergebnisse – Gesamtbild (im Vergleich mit Branchenwerten)
- Vorstellung möglicher Verbesserungspotenziale
- Balanced Score Card auf Basis der Analyseergebnisse
- Umsetzungsplanung

**Dauer:** 2 Betriebsbesuche - Abwicklung innerhalb von einem Monat in Abhängigkeit des vorhandenen Datenmaterials inklusive Vorbereitung und Auswertungstätigkeiten

**Kosten:** pauschal EUR 3600.- netto; inkl. Nebenkosten

## MODUL 4 MARKETING UND MARKTSTRATEGIE

### INHALTE

In diesem Modul soll die Ausrichtung des Unternehmens am Markt näher betrachtet werden. Im Vordergrund steht eine Analyse der Marktstrategie sowie der Marketingaktivitäten unter Berücksichtigung des gegebenen Firmenbildes.

Darauf aufbauend sollen weiterführende Maßnahmen mit der Zielsetzung einer Verbesserung des Marktauftrittes erarbeitet werden.

### ABLAUF

- Analyse der vorhandenen Produkt-/ Marktfixkombination
- Zielgruppendefinition
- Portfoliomix

#### **Erarbeitung einer klaren Positionierung des Betriebes unter Beachtung**

- der eigenen Stärken
- des Dienstleistungsangebotes
- der Zielgruppeninteressen
- der Budgetsituation
  
- Ausarbeitung der Detailpläne zur Umsetzung
- Überprüfung des Leitbildes und der Qualität Leistungserbringung
- Überprüfung und Überarbeitung (bei Bedarf) der Marktstrategie, insbesondere der Werbeaktivitäten nach außen
- Ausarbeitung der wirtschaftlichen Ziele

Im Modul 4 ist nach einer detaillierten Analysephase ein eintägiger Marketingworkshop integriert, in welchem umsatzrelevante Verbesserungsvorschläge gemeinsam mit den Verantwortlichen erarbeitet werden.

**Dauer:** 2 Betriebsbesuche - Abwicklung innerhalb von zwei Monaten inklusive Vorbereitung und Auswertungstätigkeiten

**Kosten:** pauschal EUR 3800.- netto; inkl. Nebenkosten

## MODUL 5 UNTERNEHMENSWERT / BETRIEBSNACHFOLGE

### INHALTE

Ist die Betriebsnachfolge im Unternehmen vakant oder noch nicht endgültig geregelt, sollen in diesem Modul die verschiedenen Möglichkeiten der Betriebsnachfolge besprochen werden.

Gibt es bereits einen potentiellen Nachfolger, werden Unternehmer und Nachfolger separat mit einem bewährten Instrument hinsichtlich Ziel, Erwartungen, möglichen Konfliktfeldern befragt. Ergänzend erfolgt eine individuelle Persönlichkeitsanalyse.

Die Ergebnisse werden zusammengeführt und sollen den Übergabeprozess positiv unterstützen bzw. mögliche Risiko- bzw. Gefahrenpotentiale im Vorfeld einer Übergabe/ Übernahme aufzeigen.

Ein fairer Wertansatz bzw. Maßstab (Marktpreis) steht im Zentrum jeder seriösen Unternehmensveräußerung. Vorgelagert zu einer notwendigen Unternehmensbewertung sollen dem Unternehmer anhand der vorliegenden Unterlagen sowie Daten die wesentlichsten unternehmensindividuellen Werteeinflussfaktoren anhand der vorhandenen Ist-Daten aufgezeigt werden sowie mögliche Steuerungsmechanismen hinsichtlich einer strategisch geplanten Wertsteigerung dargestellt werden.

### ABLAUF

Es erfolgt eine systematische Zusammenführung der Komponenten

- Betriebsnachfolge/ - übergabe und
- Unternehmenswert

In hohem Maße bestimmt das „optimale timing“ einer geplanten Übergabe, bzw. Veräußerung den Erfolg und damit verbunden den erzielbaren Veräußerungserlös.

### VORGANGSWEISE

- Beurteilung des Reifegrades einer Übergabe bzw. Veräußerung (Statuserhebung)
- Unternehmensspezifische Werteeinflussfaktoren – (Value drivers)
- Veräußerungsstrategie – Taktik
- Steuerungsmechanismen
- Persönlichkeitsanalyse (bei potentiellen Nachfolgern)

**DAUER:** 2 Betriebsbesuche - Abwicklung innerhalb von einem Monat inklusive Vorbereitung und Auswertungstätigkeiten

**KOSTEN:** pauschal EUR 3200.- netto inkl. sämtlicher Nebenkosten

## MODUL 6

## MITARBEITERMOTIVATION / LEISTUNGSSYSTEME

### INHALTE

Jeder Betrieb lebt von seinen Mitarbeitern. Daher ist die Aufnahme, Schulung, der richtige Einsatzbereich, die Betreuung und Weiterentwicklung sowie gegebenenfalls die Freisetzung von Mitarbeitern eine Herausforderung jeder Unternehmensführung und Key Factor für den Unternehmenserfolg.

Motivation ist allerdings kein Bereich, der sich verordnen lässt und daher ist der Zugang zur Motivationsbildung von einzelnen Mitarbeitern, aber auch der gesamten Mannschaft ein sehr individueller.

Der Bereich der Leistungssysteme spielte in der Vergangenheit eine überproportionale Rolle. Dies ist allerdings des Öfteren ein Weg, wenn man ihn isoliert betrachtet, der oft in einer Sackgasse endet.

Die Gesamtheit der Möglichkeiten, vor allem aber die Berücksichtigung der individuellen Bedürfnisse der Mitarbeiter und verstärkt auch der Führungskräfte, wird meist zu wenig berücksichtigt.

### ABLAUF

#### Folgende Faktoren werden untersucht

- Firmenleitbild
- Stellenbeschreibungen und Einstellungstestverfahren
- Freisetzungsprozedere
- Entlohnungssystem und Fringe Benefits (Zusatzvergütungen)
- Fehlzeiten (Krankstände, Urlaube, Sonstiges)
- Altersstruktur und Fluktuationsrate
- Mitarbeitergespräche

An Hand der Ergebnisse werden Maßnahmen zur Verbesserung vorgeschlagen.

#### Mögliche Umsetzungsmaßnahmen (Zusatzauftrag)

- Erstellung eines Leitbildes zusammen mit den Mitarbeitern
- Jour fix (Meeting Checkliste, Moderationstechnik)
- Erfolgsorientiertes Entlohnungssystem (Zeitbedarf abhängig von bestehenden Systemen)
- Persönlichkeitscheck und -training
- Konfliktlösungen

**Dauer:** 1 Firmenbesuch

**Kosten:** pauschal EUR 1800.- netto inkl. Nebenkosten



# In-BeWEGung<sup>©</sup>

## MODUL 7 VERKAUF

### INHALTE

Es werden Ansatzpunkte zur Verbesserung des Betriebsergebnisses durch den Verkauf erhoben und umsetzungsrelevante Vorschläge erarbeitet.

Aktive, gezielte Verkaufssteuerung ist ein wesentlicher Erfolgsfaktor in erfolgreichen Betrieben.

Neben einer Analyse der Verkaufsstrategie steht eine Beurteilung des professionellen Verkaufsverhaltens (inklusive Reklamationsbehandlung) der Mitarbeiter im Vordergrund des Moduls

### ABLAUF

#### Vorgangsweise der Analyse

- Mystery Shopping/Visiting
- Beleuchtung der Verkaufsstrategie
- Reklamationsbehandlung (Mündlich und schriftlich)

#### Mögliche Folgemaßnahmen (Zusatzangebot)

- Individueller Persönlichkeits-Check mit individuellen Verbesserungsvorschlägen für den Verkauf
- Verkaufstraining (keine Produktschulung):
  - o Grundlagen des Verkaufs/Bedürfnis-/Motiverforschung
  - o Körpersprache und Rhetorik
  - o Einwand-/Vorwandbehandlung/Abschlusstechniken/Reklamationsbehandlung

**Dauer:** 1 Betriebsbesuch

**Kosten:** pauschal EUR 1800.- netto inkl. Nebenkosten