

- Kleinen und mittleren Unternehmen der Region Rhein-Main bietet das Programm eine einmalige Chance, Stärken und Schwächen kostengünstig beurteilt zu bekommen, und sich „fit für die Zukunft“ zu machen.
- Neben einer objektiven Beurteilung der Ist-Situation und der Zukunftsfähigkeit erhält das beratene Unternehmen eine „Rating-Einschätzung“, dargestellt durch ein „Ampelsignal“.
- Das Mittelstandstandsprogramm Fitness:Plus besteht aus drei modularen, inhaltlich abgestimmten und zeitlich aufeinander aufbauenden Stufen:
  - ☞ **Stufe 1: Basisanalyse**  
Beurteilung der Ist-Situation (Basis: Betriebliches Zahlenwerk, persönliche Interviews „vor Ort“)  
Erarbeitung von Empfehlungen für Ziel führende Verbesserungsmaßnahmen, incl. Präsentation
  - ☞ **Stufe 2: Vertiefung**  
Detaillierte Betrachtung erkannter Schwachstellen  
Erarbeitung eines Umsetzungsfahrplans, incl. Priorisierung der Maßnahmen
  - ☞ **Stufe 3: Umsetzung**  
Aktive Mitwirkung bei der operativen Umsetzung priorisierter Verbesserungsmaßnahmen auf Basis konkreter Projektplanungen

# Die besonderen Vorzüge

- Alle Leistungen werden von erfahrenen Unternehmensberatern im Bereich Mittelstand erbracht.
- Alle Partner des Programms sind mit den spezifischen Rahmenbedingungen in mittelständisch strukturierten Unternehmen bestens vertraut. Auch, weil sie selbst Inhaber und Geschäftsführer eigener Unternehmen sind.
- Durch Einbindung in ein Netzwerk spezialisierter Beratungsunternehmen ist es möglich, Projektteams zu bilden, deren Kompetenz und Erfahrungen optimal auf die jeweilige Unternehmenssituation zugeschnitten sind.
- Die Leistungen werden zu einem Honorarsatz angeboten, der gegenüber vergleichbaren Angeboten großer Beratungsunternehmen konkurrenzlos günstig ist.
- Die Leistungen in der Analysephase basieren auf einem strukturierten Fragebogen. Dies garantiert ein hohes Maß an Effizienz und Transparenz. Die zeitliche Beanspruchung des Auftraggebers wird dadurch auf ein Minimum beschränkt.
- Die Vorgehensweise basiert auf der Rating-Methodik, die Inhalte gehen aber weit darüber hinaus. Eine Rating-Einschätzung in Form einer Ampelbewertung ist bereits im Rahmen der Basisanalyse fester Leistungsbestandteil.
- Die Ergebnisse der Analysen werden dem Auftraggeber persönlich und zeitnah erläutert.

- **Kostengünstiger Status-Check**  
Für die Basisanalyse ist eine einmalige Investition von lediglich 2.950,- € bis 4.950,- € erforderlich (abhängig von Größe und Komplexität der Unternehmensorganisation).  
Wie Pilotprojekte zeigen, ist der Nutzen einer solchen Analyse um ein Vielfaches höher.
- **Professionelle Unternehmensvorsorge**  
Wer teilnimmt erhält nicht nur eine Einschätzung, wo das Unternehmen aktuell steht, sondern auch, in welchen Bereichen zukünftig mit Problemen gerechnet werden muss.
- **Realistische Rating-Einschätzung**  
Die Basis-Analyse liefert dem Auftraggeber eine realistische Einschätzung, wie die Hausbank das Unternehmen bei einem Rating vermutlich einstufen würde. Rechtzeitig umgesetzte Analyse-Empfehlungen können helfen, dieses Rating zu verbessern und günstigere Konditionen für Kredite auszuhandeln.
- **Vielfältige Leistungen aus einer Hand**  
Erfahrene Consultants mit unterschiedlichem funktionalen und branchenspezifischen Know-how kommen zeitgleich zum Einsatz. Auf Wunsch wird Kunden auch bei der Umsetzung der vorgeschlagenen Maßnahmen durch geeignete Spezialisten geholfen. Trotz vielfältigster Kompetenzen gibt es immer nur *einen* Ansprechpartner als den verantwortlichen General-Auftragnehmer.

## Inhaltsübersicht einer Ergebnispräsentation

### Zusammenfassung der Analyse-Ergebnisse

- Management
- Strategie
- Organisation und Prozesse
- Marketing und Vertrieb
- Rechnungswesen und Controlling
- Bilanz – GuV – BWA
- Finanzierung – Investitionen
- IT-Systeme und Support
- Berichtssystem – Planungsrechnungen
- Produktion und Technik
- Kernkompetenzen
- Mitarbeiter
- Allgemeine Risiken
- Marktrisiken
- Personelle Risiken

### Empfehlungen

## Zusammenfassung (1)

- Das Unternehmen hat es in der jüngsten Vergangenheit versäumt, sich zukunftsorientiert aufzustellen.
- Die finanzielle Situation ist als bedenklich zu kennzeichnen.
- Die ungedeckten Pensionsverpflichtungen stellen ein Risiko dar, das den Fortbestand des gesamten Unternehmens gefährdet.
- Die neue strategische Ausrichtung hat die zweite Management-Ebene noch nicht in dem erforderlichen Ausmaß erreicht.

Sollte der begonnene „turn around“ nicht *kurzfristig* erfolgreich sein, wird die Überlebensfähigkeit des Unternehmens bezweifelt.

## Zusammenfassung (2)

- Das Unternehmen ist mit seinem operativen Instrumentarium in den neunziger Jahren stehen geblieben. Notwendige Anpassungen haben nicht stattgefunden.
- Oberste Handlungsmaxime aller ist die Bewältigung des Tagesgeschäfts. Grund hierfür ist insbesondere das jahrelang erlernte Verhalten, sich auf das Operative zu konzentrieren.
- Strategische Überlegungen fanden nicht bzw. kaum statt, da
  - ▶ ...die Ergebnisse gut/zufrieden stellend waren
  - ▶ ...eine offene und ehrliche Kommunikation kaum/gar nicht gepflegt wurde
  - ▶ ...das Unternehmen stark GF-orientiert ausgerichtet war
  - ▶ ...die Gesellschafter bzgl. der wahren Situation nicht ausreichend sensibilisiert wurden
  - ▶ ...notwendige Kenntnisse in den Entscheidungsorganen nicht immer vorhanden waren

\*Anonymisierter Auszug aus der 28-seitigen Ergebnispräsentation einer Basisanalyse

## EMPFEHLUNGEN (1)

### Hauptaspekte

### Management/ Strategie

### Organisation/ Prozesse

- Gewinnorientierte Umsatz- und Absatzerhöhung zur Lösung der finanziellen Probleme
- Grundlegende Optimierung / Einführung der operativen Instrumente zum Abbau von Reibungsverlusten sowohl im Tagesgeschäft als auch zur Zielorientierung und -kontrolle
- Überprüfung der neuen Strategie auf Tragfähigkeit. Erfolgsentscheidend wird sein, ob genügend Potenzial vom neuen Ziel-Markt abgeschöpft werden kann.
- Konsequenter Kommunikation der Strategie ins Unternehmen - Untermauerung durch einen adäquaten Business- und Maßnahmenplan
- Systematische Überprüfung und ggf. Optimierung der Abläufe, mit besonderer Fokussierung auf eine Verbesserung der operativen Effizienz.
- Verstärkte Berücksichtigung von „Best Practices“

\*Anonymisierter Auszug aus der 28-seitigen Ergebnispräsentation einer Basisanalyse

## EMPFEHLUNGEN (2)

### Produktion/ Technik

- Ausweitung der Automatisierung und Datenvernetzung in arbeitsintensiven Bereichen
- Einführung eines Systems zur Dokumentation einheitlicher Produkt-Standards

### Marketing/ Vertrieb

- Outsourcen der Marketing-Aktivitäten an spezialisierte, kompetente Partner
- Ableitung eines auf der neuen Strategie basierenden Marketing- und Vertriebskonzeptes.

### ReWe/ Controlling

- Aufbau eines integrierten Controllingsystems und klare Delegation einzelner Controllingfunktionen, um der Geschäftsleitung Freiraum für strategisch-konzeptionelle Aktivitäten zu schaffen

### Bilanzen/ GuV/Planung

- Aufbau eines einfachen/übersichtlichen Systems für Mittel- und Langfristplanung (Umsatz, Ergebnis, Planbilanzen, Cash-flow, Liquidität, etc.) auf Basis der aktuellen Buchhaltungsdaten
- Umgehende Vorbereitung auf den Ratingprozess

\*Anonymisierter Auszug aus der 28-seitigen Ergebnispräsentation einer Basisanalyse

## EMPFEHLUNGEN (3)

### Finanzierung

- Nutzung des (noch) vorhandenen finanziellen Spielraums für die Ausweitung und Absicherung des Geschäftes und zur Optimierung der Prozesse durch Zukauf externer Unterstützung
- Einschränkung der Mittelabflüsse (Gesellschafter)
- Überprüfung der Zahlungskonditionen

### Mitarbeiter

- Durchführung Potentialanalyse und Aufsetzen von Personalentwicklungsmaßnahmen
- Erstellen/Überarbeiten von Stellenbeschreibungen mit klaren Kompetenzabgrenzungen

### Kern- kompetenzen

- Konzentration auf die Kern-Kompetenzen und Aufbau von Alleinstellungsmerkmalen (USP)

### Risiken

- Umgehende Lösung des existenzgefährdenden Risikos „Ungedeckte Pensionsverpflichtungen“
- Ausarbeitung eines durchgängigen Notfall- und Frühwarnsystems (geschäftliche, personelle, Absatz- und Beschaffungsmarktrisiken,)

\*Anonymisierter Auszug aus der 28-seitigen Ergebnispräsentation einer Basisanalyse

## Basisanalyse bei einem mittelständischen Industriebetrieb

- Fünf persönliche Interviews à 2-3 Stunden  
Interviewpartner: Geschäftsleitung, Produktionsleitung, Leitung Finanzierung/ ReWe/Controlling, Leiter Vertrieb, Leitung Customer Service/Innendienst
- ...durchgeführt von fünf Beratern mit den dafür benötigten Kompetenzen
- ...innerhalb von 2 Werk-Tagen auf Basis eines abgestimmten Vorgehens
- Am Ende von Tag 2: Vereinbarung eines End-Termins für die Präsentation der Ergebnisse vor der Geschäftsleitung
- Am darauf folgenden Tag: Projektinterne Diskussion der Interview-Erkenntnisse und Erarbeitung von Empfehlungen für Ziel führende Verbesserungsmaßnahmen
- Ausarbeitung der Ergebnispräsentation innerhalb der folgenden 5 Tage
- Persönliche Präsentation der Analyse-Ergebnisse und Empfehlungen - wie von der Geschäftsleitung gewünscht 10 Tage nach Durchführung der Interviews
- Investition des Auftraggebers: 4.950 €  
Zeitliche Beanspruchung: 5 Std. der GL, 12 Std. der MA/2. Führungsebene