

UNTERNEHMENSPORTRÄT



Dr. Wieselhuber & Partner GmbH
Unternehmensberatung

SELBSTVERSTÄNDNIS

Dr. **Wieselhuber & Partner** ist das erfahrene, kompetente und professionelle Beratungsunternehmen für Familienunternehmen, für Sparten und Tochtergesellschaften von Konzernen unterschiedlicher Branchen. Wir sind spezialisiert auf die unternehmerischen Gestaltungsfelder Strategie, Innovation & New Business, Führung & Organisation, Marketing & Vertrieb, Operations sowie die nachhaltige Beseitigung von Unternehmenskrisen durch Restrukturierung und Finanzierung.


UNABHÄNGIG
UNTERNEHMERISCH
STRATEGISCH
MESSBAR

Internationalität ist unser Projektalltag. Wir arbeiten weltweit. Von unseren Standorten aus waren wir in den vergangenen Jahren für unsere Kunden in mehr als 50 Ländern auf fünf Kontinenten unterwegs.

Als unabhängige Top-Management-Beratung vertreten wir einzig und allein die Interessen unserer Auftraggeber. Wir wollen nicht überreden, sondern geprägt von Branchenkenntnissen, Methoden-Know-how und langjähriger Praxiserfahrung überzeugen. Und dies jederzeit objektiv und eigenständig.

Das schafft Mehrwert an Beratungsleistung. Das setzen wir konkret durch unser unternehmerisches Denken und Handeln, unseren Blick für Detail- und Gesamtlösungen und durch unsere Verbindlichkeit in den Aussagen verantwortungsvoll um. Dr. Wieselhuber & Partner zeichnet sich als profilierter Strategie- und Umsetzungsberater durch hohe Lösungskompetenz und Individualität in der Betreuung aus.

Unser Anspruch ist es, Wettbewerbsfähigkeit, Ertragskraft und Unternehmenswert unserer Auftraggeber nachhaltig zu steigern. Diese ausgeprägte Markt- und Gewinnorientierung zählt zu unseren Positionierungsmerkmalen.



Erfolgreiche Unternehmensführung bedeutet nachhaltige Beseitigung von Wettbewerbsnachteilen, Ausbau von dauerhaften, verteidigungsfähigen und tragfähigen Wettbewerbsvorteilen und Aufbau von zukunftsorientierten Erfolgspotenzialen. Diese übergeordneten Ziele müssen sich in konkreten, messbaren Steuerungsgrößen niederschlagen.

Wir konzentrieren uns deshalb auf folgende drei Gestaltungsfelder bzw. „Messbereiche“:

■ **Verbesserung der Wettbewerbsfähigkeit:**

Märkte und Wettbewerb zum eigenen Vorteil gestalten, bedeutet Marktanteile, Distributionsgrad, Bekanntheit, Image, Markenwert, Stückelöse, Deckungsbeiträge, Neukunden- und Stammkundenquote, Innovationsrate etc. als Ziele und Ergebnisse sämtlicher strategischer und operativer Aktivitäten im Fokus zu haben. Hohe Kundenattraktivität und klare Wettbewerbsdifferenzierung schlagen sich in diesen Größen und somit auch in GuV und Bilanz positiv nieder.

■ **Erhöhung von Ertragskraft und Rendite:**

Überlegene Strategien und perfekte Beherrschung des Tagesgeschäfts müssen im Branchen- und Wettbewerbsvergleich zu überdurchschnittlicher Ertragskraft und Rendite führen. Die ertragsorientierte Steuerung von Geschäften, d. h. von Produkten und Leistungen sowie der richtige Geschäfte-Mix stehen im Mittelpunkt des Gewinnmanagements. Wir identifizieren Verlustquellen, Ertragsfallen und stellen sie ab. Erlös- und Ertragsstreiber werden forciert und gesichert.

BESSER
ALS DER WETTBEWERB

■ **Steigerung des Unternehmenswertes:**

Keine modische oder gar kapitalistische Zielsetzung, sondern betriebswirtschaftliche Notwendigkeit, um die Attraktivität für Kapitalgeber hoch zu halten. Kapitalausstattung, Finanzkraft und Bonität dürfen nicht zum Engpass für die zukünftige Unternehmensentwicklung werden. Wir gestalten den rendite- und risikogesteuerten Einsatz von Kapital und optimieren die Vermögensstrukturen.

ZIELE

IN DER BRANCHE ZU HAUSE

Die Marktmechanik und die Erfolgsfaktoren sind in den einzelnen Wirtschaftszweigen und auch in den dazugehörigen Branchen oft sehr unterschiedlich. Es gibt keine Erfolgsrezepte, die in allen Branchen Gültigkeit haben. Durch die umfassende und langjährige Branchen-Kompetenz als Beratungsgruppe bieten wir ein großes Erfahrungs- und Transferpotenzial für unsere Kunden.

■ **Industriegüter**

Maschinen- und Anlagenbau
Werkzeuge
Feinmechanik/Optik/Sensorik
Elektronik
Werkstofftechnik/Oberflächen/
Verpackung
Automotive

■ **Elektro & Bauzulieferindustrie**

Elektrotechnik
Regenerative Energien
Sanitär/Heizung/Klima
Baustoffe
Bauelemente
Fassadensysteme
Sicherheitstechnik

■ **Chemie & Kunststoffe**

Basischemie
Feinchemie
Spezialchemie
Bauchemie
Kunststofferzeugung und
-verarbeitung
Grundstoffe

■ **Konsumgüter**

Nahrungs- und Genussmittel
Getränke
Kosmetik und Körperpflege
Waschen/Putzen/Reinigen
Papier/Büro-/Schreibwaren
Elektrogeräte
Möbel und Interior
Sport und Freizeit
Textil und Bekleidung

■ **Handel & Dienstleistung**

Stationärer Einzelhandel
Onlinehandel
Großhandel
Verbundgruppen
Genossenschaften
Franchisesysteme
Facility-Management
Personaldienstleister
Verlage/Medien
Sonstige Dienstleistungen (B2B, B2C)

■ **Pharma & Medizinprodukte**

Pharma
Medizinische Gebrauchsmittel
Medizintechnik

Dr. Wieselhuber & Partner betreut Unternehmen ganz unterschiedlicher Ausprägung bei verschiedenen Aufgabenstellungen und beherrscht sowohl die spezifischen Anforderungen an die Beratung von Familienunternehmen als auch von Konzernen. Zum Kundenkreis gehören namhafte, führende Familienunternehmen sowie international tätige Konzerne mit deren Sparten und Tochtergesellschaften.

WIR GESTALTEN IHREN ERFOLG

Dabei bearbeiten wir die Herausforderungen, vor denen unsere Kunden stehen, stets ganzheitlich aus drei übergeordneten Perspektiven:

- **Strategische Überlegenheit:**
Eine zukunftsorientierte Ausrichtung des Unternehmens verlangt nach einer Konfiguration des Geschäftsmodells, nutzt die Führungsorganisation als Strategieverstärker und Vehikel für Veränderung, fixiert Wachstumsquellen und legt die Geschäftsfelder von morgen fest.
- **Operative Exzellenz:**
Zielsetzung ist die nachhaltige „Entstehung von Profitabilität“ durch Optimierungsmaßnahmen zur Produktivitätssteigerung, Senkung der Kapitalbindung und Verbesserung der Leistungsfähigkeit über alle Wertschöpfungsstufen hinweg.
- **Gestaltende Restrukturierung:**
Zur Bewältigung von Verlustsituationen und Performancedefiziten sind die Ursachen nachhaltig zu beseitigen, Wertvernichter zu eliminieren sowie GuV und Bilanz zukunftsorientiert zu gestalten.

Strategische Überlegenheit

Strategie

- Gestaltung des Geschäftsmodells
- Eigentümerstrategie
- Unternehmensstrategie
- Geschäftsfeldstrategien
- Wettbewerbsstrategien
- Funktionalstrategien
- Strategische Allianzen
- Strategie-Implementierung

Innovation & New Business

- Innovationsstrategie
- Innovationsprozess
- Innovationsmarketing
- Innovationsportfolio
- New Business-Management
- F&E-Management

Führung & Organisation

- Führungsorganisation
- Ausgestaltung der Gremien
- Führungs- & Steuerungssysteme
- Internationale Unternehmensorganisation
- Holding-Organisation
- Unternehmensverfassung
- Geschäftsprozessorganisation

Marketing & Vertrieb

- Markt-, Branchen- und Regionalanalysen
- Marketingstrategie/-Organisation/-Effizienz
- Vertriebsstrategie/-Organisation/-Effizienz
- After Sales-/Servicekonzepte
- Markenmanagement

Operative Exzellenz

Wertschöpfungs-Strategie

- Standortstrategie
- Make-or-Buy
- Reengineering der Aufbauorganisation
- Entwicklung von Kennzahlensystemen
- Supply Chain-Management
(Strategische Gestaltung)

Wertschöpfungs-Konfiguration

- Supply Chain-Management (Prozesse)
- Working Capital-Management
- Produktionsplanung und -Steuerung
- Qualitätsmanagement
- Instandhaltungsmanagement
- Lean Administration
- Komplexitätsmanagement
- Werks- und Lagerplanung
- Einkaufsmanagement
- Projektmanagement

Shop-Floor Management

- Lean Production
- Anlageneffizienz (OEE)
- Führung durch Kennzahlen
- Qualitätssteigerungsprogramme

Gestaltende Restrukturierung

Restrukturierung

- Identifikation der Kostenantriebskräfte
- Beseitigung von operativen Krisenursachen
- Schließung von Verlustquellen, Entwicklung von Werttreibern
- Struktur-, Kapazitäts- und Personalanpassungen
- Aufbau von Planungs- und Kontrollsystemen
- Entwicklung von KPI-basierten Führungssystemen

Sanierung

- Handelsrechtliche Fortführungsprognose
- Fortbestehensprognose in Anlehnung an IDW PS 800
- Sanierungskonzepte in Anlehnung IDW S6 und BGH-Rechtsprechung
- Sanierungs- und Maßnahmencontrolling
- Liquiditäts-Management
- Operatives Sanierungsmanagement
- Zahlungsfähigkeitsprüfung nach IDW PS 800
- Konzepte mit Insolvenzverfahren sowie sonstige außergerichtliche Verfahren

Finanzierung

- Finanzierungs-Audit
- Finanzierungsstrategien und -konzepte
- Rekapitalisierungskonzepte
- Commercial Due Diligence
- Financial Due Diligence
- Deal Modelling
- M&A-Prozessbegleitung
- Liquiditäts-Steuerung
- Treasury Management

IHRE
PROBLEMLÖSUNG
IN UNSEREM FOKUS

Dr. Wieselhuber & Partner verfolgt streng das Prinzip „Schuster bleib` bei deinem Leisten“, d. h. wir konzentrieren uns auf unsere eigene Kernkompetenz oder betreiben nur dann Entwicklung und Aufbau eines neuen Geschäftsfeldes, wenn Fachkompetenz und unternehmerische Führung eines neuen Beratungsfeldes bei Dr. Wieselhuber & Partner oder einer unserer Schwestergesellschaften gesichert sind.

HAND IN HAND FÜR IHREN ERFOLG

Vor diesem Hintergrund ist es sinnvoll und konsequent, dass wir auf den nachfolgenden Gebieten mit erstklassigen und erfahrenen Spezialisten als Kooperationspartner zusammenarbeiten:

- Personalsuche/
Personalberatung
- Rechtsberatung
- Wirtschaftsprüfung
und Steuerberatung
- Interim-Mangement –
CRO
- Marktforschung
- Werbung & Verkaufsförderung
- Produkt-Design &
Corporate Identity
- Public Relations
- Mitarbeiter-Training

Individualität:

- Wir „liefern keine Berichte ab“ (Schubladenlösungen), sondern erarbeiten maßgeschneiderte und konkret umsetzbare Lösungen für unsere Kunden.

Pragmatismus:

- Wir arbeiten von Anfang an problem- und lösungsorientiert – gemeinsam mit dem Kundenteam. Unser Arbeitsstil minimiert den Koordinationsaufwand und blockiert keine wertvollen Kapazitäten.

Branchen- und Methodenkompetenz:

- Unsere Beratungsteams werden so zusammengestellt, dass ein Gleichgewicht besteht aus langjähriger Beratungsexpertise im Branchenumfeld und in der Linie erworbener Managementenerfahrung.
- Professioneller Methodeneinsatz ist selbstverständlich. Methoden sind immer „nur“ Mittel zum Zweck – entscheidend ist deren geeignete und pragmatische Anwendung.

Soziale Kompetenz:

- Wir wissen, dass auch die „besten Konzepte“ zum Scheitern verurteilt sind, wenn sie nicht „kulturkompatibel“ gestaltet sind.

Erfolg durch Umsetzung:

- Analysen und Konzepte dürfen nicht nur Papier bleiben. Wir begleiten im überwiegenden Teil der Projekte unsere Kunden auch in der Umsetzung.

INDIVIDUELL
UND KUNDENNAH –
PRODUKTIV
IN DER UMSETZUNG

ANSPRUCH

Berater von Dr. Wieselhuber & Partner sind Lotsen, die ein Unternehmen in verschiedenen Situationen mit ihren Erfahrungen und Kenntnissen hilfreich unterstützen.

Wir legen gemeinsam mit unserem Auftraggeber den Kurs fest und wirken mit, dass dieser Erfolgskurs auch sicher und konsequent eingehalten wird. Wir beherrschen die Methoden der Unternehmensführung und setzen sie problemadäquat ein.

MATROSE, LOTSE ODER KAPITÄN?

Freiheit im Denken:

Überlegenheit beginnt beim Denken. Dies bedeutet, dass man sich und anderen die Chance einräumt, sich das „Undenkbare“ vorzustellen und Bewährtes konstruktiv in Frage zu stellen. Damit werden kreative Freiräume für mögliche Quantensprünge geschaffen.

Gewohnte Denkmuster loslassen können:

Erfahrungen prägen Denk- und Verhaltensmuster. Aber Erfahrungen und bewährte Denkmuster verlieren bei strukturellen und schnellen Veränderungen an Wert. Persönliche Souveränität zeigt, wer gewohnte Denkmuster in Frage stellt und neuen Ansätzen eine faire Chance gibt.

Der unverstellte Blick von außen:

Uns präsentiert sich das Unternehmen als Ganzes, als Mitglied des Marktes. Wir sehen Ihr Unternehmen nicht durch den „Filter“ der Innensicht, sondern erweitern den Blickwinkel.

Unabhängig und objektiv:

Wir wollen weder in Ihrem Unternehmen Karriere machen noch in ein gesichertes Beratungsdauerverhältnis einsteigen. Wir sind unabhängig und objektiv zu Ihrem Nutzen. Wir sind Ihnen und uns gegenüber als Problemlöser verantwortlich.

Den eigenen Weg finden:

Kunden- und Wettbewerbsorientierung sind wichtig. Sie dürfen jedoch nicht dazu führen, dass man nur das leistet, was der Kunde verlangt und sich sklavisch am führenden Wettbewerber orientiert. Unternehmenserfolge zeichnen sich dadurch aus, dass man Eigenständigkeit beweist, Bedarfe kreierte, neue Wettbewerbsspielregeln etabliert – einfach anders und besser ist und dadurch erfolgswirksam wahrgenommen und akzeptiert wird.

Schöpferische Tätigkeit:

Am Anfang einer jeden Lösung oder eines jeden Geschäftes stehen eine oder mehrere Ideen. Unser Anspruch ist es, mit Ihnen gemeinsam einen möglichst hohen Ideenvorrat zu produzieren. Schöpferische Spitzenleistungen und hohe Innovationskraft kennzeichnen Unternehmertum und Überlegenheit.

Es geht um die Gestaltung Ihres Unternehmens:

Wir betreiben mit Ihnen keine akademischen Trockenkurse oder gar intellektuelle „Artistik“, sondern wir wollen mit Ihnen Ihr Unternehmen gestalten. Erfolgreiche Unternehmensführer sind Unternehmensgestalter. Sie prägen ihr Unternehmen, hinterlassen Spuren – wir helfen dabei mit Herz und Verstand.

DER UNTERSCHIED IN DER BERATUNG

Woran lässt sich der für Ihr Unternehmen, für Ihre Problemstellung oder für Ihre strategische Zukunftsplanung am besten geeignete Berater erkennen? Natürlich an der Kompetenz. Natürlich am Wissen um Branchen und Märkte. Natürlich an Erfolgen.

Vor allem aber an seinem Selbstverständnis. Schließlich ist das Beratergeschäft ein vertrauliches und verbindliches Personen- und kein Zaubergeschäft, auch wenn darin selbst ernannte Magier auftreten. Es steht und fällt daher mit der Persönlichkeit des Beraters, mit seinen erlernten und erworbenen Fähigkeiten, mit seinen wachen Sinnen für Situationen und Lösungen, für Menschen und Kulturen.

Schließlich geht es darum, für ein Unternehmen oder eine Organisation in ganz unterschiedlichen Situationen und aus ganz unterschiedlichen Gründen hilfreich, kenntnisreich und ideenreich als beratender Partner und Spezialist auf Zeit zu handeln. Es gilt, Probleme ganz individueller Art gemeinsam, seriös und wirkungsvoll zu lösen.

Hier ist die Fähigkeit gefordert, komplexe oder gar gegenläufige Entwicklungen intellektuell miteinander zu verknüpfen: basierend auf hohem fachlichen Branchen- und Marktwissen, auf spezifischem Methodenrepertoire, auf einem Mix aus praktischen Sinnen und analytischer Intuition. Das macht den Unterschied in der Beratungsleistung. Das macht das Beratungsunternehmen Dr. Wieselhuber & Partner einzigartig.

Gefragt sind weder Zeitgeist noch Zukunftsangst. Deshalb lösen wir Problemstellungen unternehmerisch und das heißt: strategisch und dauerhaft. Auf diese Qualitäten und Qualifikationen kommt es an. Umso mehr, als im zunehmenden Wettbewerb um eine starke Kapitalausstattung und hohe Kapitalverfügbarkeit – als Ergebnis von Globalisierung, Automatisierung und dem Einsatz von moderner Informations- und Kommunikationstechnologie – die richtige Strategie der Werttreiber Nummer eins ist.

Lassen Sie uns Ihren Erfolg gemeinsam gestalten.

STRATEGIE

INNOVATION & NEW BUSINESS

FÜHRUNG & ORGANISATION

MARKETING & VERTRIEB

OPERATIONS

RESTRUKTURIERUNG & FINANZIERUNG



Dr. Wieselhuber & Partner GmbH
Unternehmensberatung

Telefon +49 (0)89 286 23-0 · Telefax +49 (0)89 286 23-290
E-Mail info@wieselhuber.de · Internet www.wieselhuber.de