

WIR GESTALTEN ERFOLGE

FINANZIERUNG



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, Finanzierung, Operations sowie die nachhaltige Beseitigung von Unternehmenskrisen durch Restrukturierung.

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.

VON DER IDEE ZUM GESCHÄFTSERFOLG

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

■ **Strategische Überlegenheit:**

Eine zukunftsorientierte Ausrichtung des Unternehmens verlangt nach einer Konfiguration des Geschäftsmodells, nutzt die Führungsorganisation als Strategieverstärker und Vehikel für Veränderung, sichert strategische Freiheitsgrade durch eine passende Finanzierung ab, 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.

■ **Zukunftsmanagement:**

Die explizite Beschäftigung mit der Zukunft, insbesondere auch jenseits des bestehenden Kerngeschäftes, umfasst das klassische Innovationsmanagement, den Aufbau neuer Geschäfte sowie Lizenzmanagement und Akquisition von Venture-Kapital.



FINANZIERUNG SICHERT STRATEGISCHE FREIHEITSGRADE

Finanzierung ist nach unserem Verständnis weit mehr als ein Kreditvertrag. Sie ist ein zentraler Machthebel in dem Spiel der Wertketten. Die passende Finanzierung eröffnet strategische Optionen – eine falsche Finanzierungsstruktur engt die Handlungsfähigkeit ein. Unternehmerische Freiheitsgrade entstehen durch die passende Finanzierung, nicht durch die billigsten Finanzierungskosten.

Finanzierung ist das Trainingsprogramm für die eigene Organisation zu bewussterem, zielorientierterem Handeln. Auch wenn es auf den ersten Blick paradox erscheint, können genauso extrem gute Liquiditätspositionen hemmende Wirkungen auf die Unternehmensentwicklung entfalten wie existenziell ausgereizte Kreditlinien.

Finanzierung beginnt im Unternehmen selber. Das Wissen über die Treiber der Kapitalbindung sind die Voraussetzungen für eine geschäftsmodelladäquate Ausgestaltung der Finanzierung.

FINANZIERUNG IST MEHR ALS KONDITIONEN- OPTIMIERUNG

Eine durchdachte Entnahmepolitik entzieht dem Unternehmen bewusst finanzielle Ressourcen und stärkt die Kapitalkraft der Gesellschafter. Sie hält den Anspannungsgrad der Unternehmensorganisation hoch, macht sie fit und den Gesellschafter reaktionsfähiger.

Eine robuste und zukunftsfähige Finanzierungsstruktur sowie eine starke Kapitalbasis der Gesellschafter sind zwei essentielle Faktoren, wenn es zu Diskontinuitäten in der Unternehmensentwicklung kommt.



Anlässe die bestehende Finanzierung zu überprüfen und an geänderte Rahmenbedingungen anzupassen sind vielfältig:

- Starkes organisches oder anorganisches Wachstum
- Internationalisierung der eigenen Wertschöpfung
- Investitionserfordernisse der Digitalisierung
- Generationswechsel und Nachfolge
- Falsche Finanzierungsstruktur
- Neuausrichtung der Strategie
- Verlustbedingte Unternehmenskrise

In solchen Situationen ist spezielles und praxiserprobtes Finanzierungs-Know-how gefragt, das man nicht dauerhaft in einem Unternehmen vorhalten kann. Der W&P-Finanzierungsansatz gibt mit praxisbewährten Methoden und Netzwerken Antworten auf diese Herausforderungen. Auch für die Finanzierung eines Unternehmens gilt: Time-to-Market.

W&P-Beratungsansatz

	Predictive Finance	Finanzierung von Wertketten	Finanzierung 4.0	Innovation/ New Business	Liquides Eigenkapital	Global Footprint	Deal Modelling	Special Situations
Wachstum	✓	✓		✓	✓	✓		✓
Internationalisierung	✓	✓		✓	✓	✓		
Digitalisierung	✓	✓	✓	✓				
Nachfolge	✓				✓		✓	
Finanzierungsstruktur	✓	✓			✓	✓	✓	✓
Strategische Neuausrichtung	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	
Restrukturierung/Krise	✓				✓		✓	✓

PREDICTIVE FINANCE

LIQUIDITÄTSRESERVEN IN UNTERNEHMEN HEBEN

PREDICTIVE FINANCE IN DER ORGANISATION VERANKERN

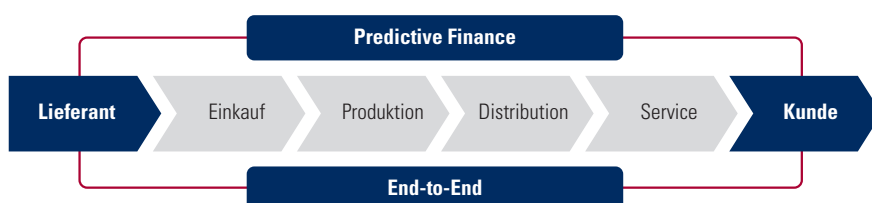
Predictive Finance entdeckt unausgeschöpfte Cash-Quellen innerhalb der eigenen operativen Prozesse und der gesamten Branchewertkette, vom Lieferanten bis zum Kunden. Basis hierfür bildet die Zusammenführung und Interpretation der Datenwelten. Diese schaffen die Voraussetzung zur besseren Steuerung des Unternehmens und seiner Finanzbedarfe.

Wir setzen dabei auf internationale Benchmarks und Tools zur Big Data-Analyse. Somit kann die Qualität kurzfristiger Vorhersagen gesteigert und mittelfristig abgesicherte Zielwerte implementiert werden.

Dabei spielt die Veränderung der Denk- und Handlungsmuster der eigenen Organisation eine wesentliche Rolle. Wir sind Coach und Antreiber, wir moderieren und implementieren ein passgenaues Predictive Finance.

Wir unterstützen Unternehmen, den CFO sowie die operativen Führungskräfte durch:

- Durchführung von Audits zu Finanzierungstreibern, Innenfinanzierungspotenzialen und Cash-Steuerungsinstrumenten
- Optimierung eines Cash-orientierten Working Capital Management
- Implementierung von Big Data-Analytics zur Planung und Steuerung des Working Capital
- Aufbau kooperativer Planungsansätze mit Lieferanten und Kunden



FINANZIERUNG VON WERTKETTEN HEUTE UND MORGEN

Die klassische Betriebsmittelfinanzierung zielt heute fast ausschließlich auf die isolierte Finanzierung eines Kreditnehmers innerhalb einer Wertschöpfungsstufe ab. Zur Besicherung dienen regelmäßig die Sicherungsrechte an den Vorprodukten und den Kundenforderungen.

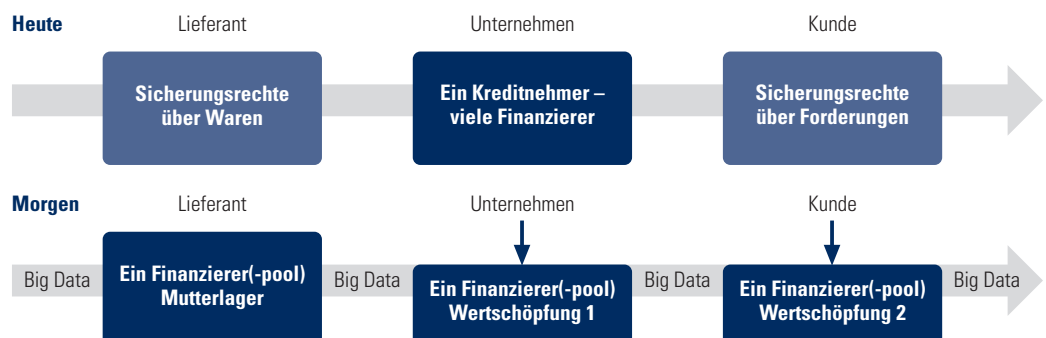
Auf Basis verbesserter Datenanalysen und einer zunehmenden Vernetzung der Supply Chain innerhalb der gesamten Branchenwertketten werden sich Finanzierungsbedarfe verschieben, der Working Capital Bedarf wird insgesamt dauerhaft gesenkt.

Um die vertikale Vernetzung der Wertketten optimal zu nutzen, muss auch die Finanzierung vertikal synchronisiert werden, beispielsweise durch die Nutzung spezieller Plattformen oder von Zweckgesellschaften möglich.

Als logische Konsequenz werden daher zukünftig Finanzierungspools die Betriebsmittelversorgung über ganze Wertschöpfungsketten hinweg sicherstellen.

Wir unterstützen Unternehmen und Kapitalgeber bei der:

- Bewertung der Attraktivität von Supply Chain und Wertschöpfungsketten für Finanzierungspools
- Konzeption von Supply Chain-Finanzierungsmodellen und Implementierung von Steuerungsinstrumenten für die Supply Chain
- Ermittlung des Wertschöpfungsstufen-übergreifenden Finanzierungsbedarfes und dessen Optimierung



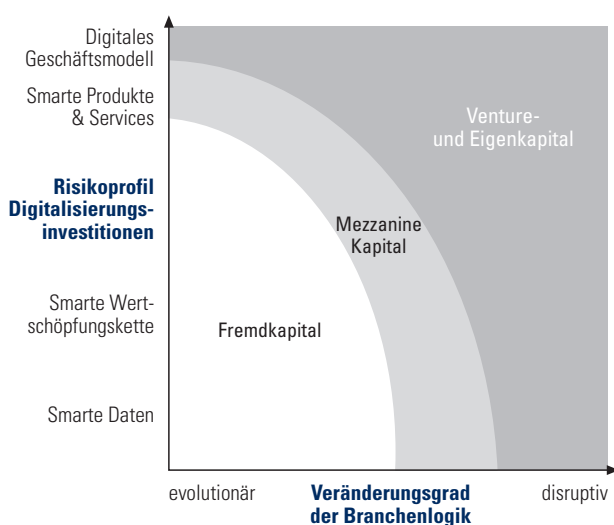
INVESTITIONEN IN DIE DIGITALISIERUNG ABSICHERN

DER DIGITALE BUSINESS PLAN

Die Umsetzung der digitalen Transformation – sei es durch die Einführung von smarten Produkten, der Implementierung einer vernetzten Wertschöpfung oder der Digitalisierung innerbetrieblicher Kernprozesse – führt in der Regel zu erheblichen Investitionserfordernissen. Diese sind ebenso smart, entgegen klassischer Investitionen liegt der Schwerpunkt auf dem Aufbau und der Qualifizierung von Fachkräften und in Ausgaben für immaterielle Wirtschaftsgüter. Diese Digitalisierung muss als ein echtes Investitionsvorhaben mit strukturellem Einfluss auf die GuV, Bilanz und Liquiditäts-Ströme des Unternehmens verstanden werden. Sie ist entsprechend des Cashflow-Profiles adäquat über langfristige Instrumente zu finanzieren.

Der Einfluss der Digitalisierung auf die Wettbewerbsfähigkeit des Unternehmens ist von der Marktmechanik und dem Lebenszyklus der jeweiligen Branche abhängig. Sind die betriebswirtschaftlichen Effekte der Digitalisierung häufig weitgehend gleich, so können die strategischen Implikationen grundlegend verschieden sein.

Die traditionellen Fremdfinanzierer tun sich mit der Bewertung dieser Risiken zunehmend schwerer, es gibt keine passenden (Fremd-)Finanzierungsprodukte, die Finanzierung kann zum Engpass der digitalen Strategieumsetzung werden. Neue Finanzierungsquellen müssen erschlossen werden.



Wir unterstützen Unternehmen, den CFO sowie sehr pragmatisch die operativen Führungskräfte mit der:

- Ermittlung der Auswirkungen auf die Ertrags- und Finanzplanung
- Bewertung der strategischen Relevanz der Digitalisierung
- Erstellung des digitalen Business Plans und des Finanzierungskonzeptes
- Unterstützung bei der Auswahl der passenden Finanzierungspartner und Transaktionsbegleitung

INNOVATIONEN UND NEW BUSINESS RISIKOADÄQUAT FINANZIEREN

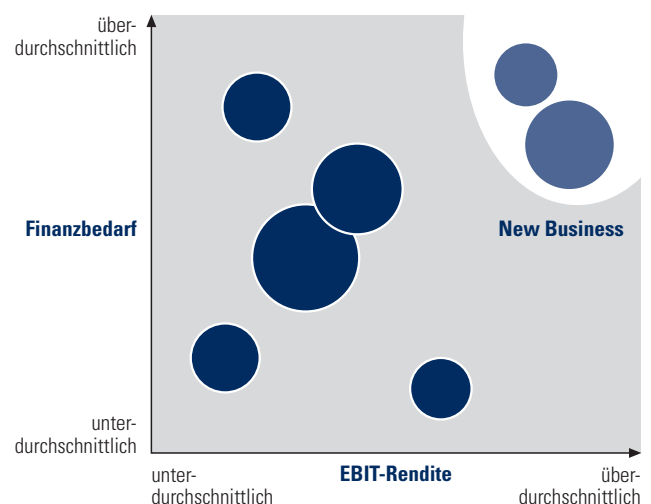
Ein ganzheitliches Innovationsmanagement und die systematische Suche nach neuen Geschäftsfeldern sind Basis und Triebfeder eines nachhaltigen Wachstumspfades. Innovationen und New Business-Aktivitäten weisen häufig vom Kerngeschäft abweichende Risikoprofile auf und können die Cashflow-Situation nachhaltig verändern. Hieraus ergibt sich eine Reihe von finanzierungsrelevanten Fragestellungen, wie z. B.:

- Haben Innovationen einen zu finanzierenden Investitionsbedarf zur Folge?
- Kann dieser aus dem laufenden Cashflow dargestellt werden?
- Wie wirken sich die neuen Geschäftsfelder auf das Unternehmensrating aus?
- Sollten neue Geschäftsfelder zur Risikoabsicherung separiert bzw. in einem Inkubator finanziert werden?

FINANZIELLE AUSWIRKUNGEN DER INNOVATIONSSTRATEGIE PRÜFEN

Wir unterstützen den Unternehmer, den CFO, die Finanzabteilung im Unternehmen mit der:

- Unterstützung bei der Entwicklung maßgeschneiderter Innovationsstrategien und Aufbau neuer Geschäftsfelder
- Ermittlung und Bewertung der Ertrags- und Cashflow-Situation
- Integration von Innovationen und New Business in die Unternehmensplanung
- Erstellung von Business Plänen und Prüfung alternativer Finanzierungskonzepte
- Suche nach potenziellen Fremd- und Risikokapitalgebern



LIQUIDES EIGENKAPITAL IST EINE STRATEGISCHE ZIELGRÖSSE

Ob Unternehmensnachfolge, Wachstum oder Krise – Kontinuitätsbrüche stellen die größte Herausforderung für den Gesellschafter, die Unternehmerfamilien und das Unternehmen selber dar. In dieser Phase wird die Wichtigkeit der Gesellschafterposition besonders deutlich. Insbesondere zeigt sich wie nachhaltig diese Phase vorbereitet wurde.

AUSBALANCIERTE KAPITALSTÄRKE ZWISCHEN UNTERNEHMER UND GESELLSCHAFTER

Die Kapitalkraft spielt die entscheidende Rolle. Dabei meinen wir nicht nur die Kapitalkraft des Unternehmens, sondern ganz bewusst auch die des Gesellschafters. Beide Seiten bedingen sich, beide Seiten müssen ausbalanciert sein.

Wir entwickeln grundlegende Finanzierungsstrategien, erstellen Leitplanken für eine geordnete Entnahmepolitik. Beide haben zum Ziel, einen liquiden Kapitalpuffer zu begründen, der zur Bewältigung von Diskontinuitäten und Kapitalabfluss, zum Beispiel im Rahmen der Unternehmensnachfolge entsteht. Verfügbares Kapital bedeutet Handlungsfähigkeit, stärkt Verhandlungspositionen und flankiert die Arbeit von externen Beiräten oder familiären Auseinandersetzungen. Verfügbares Kapital ist die Grundlage für eine prosperierende und nachhaltige Unternehmensentwicklung über Generationen hinweg.

Wir schaffen Transparenz und Faktenorientierung mit ausgewählten KPIs und Steuerungsinstrumenten über die Entwicklung des Eigenkapitals, der strategischen Position, aber auch externer Bedrohungsgrade.

Wir unterstützen den Unternehmer, die Gesellschafter, Aufsichtsorgane und auch die Erben mit der:

- Entwicklung von strategischen Kapitalaufbauprogrammen
- Durchführung von Kapitalbildungs-Workshops im Gesellschafter- und Familienkreis
- Entwicklung von Leitplanken und Steuerungssystemen für (Konzern-)Führungsorganisationen
- Durchführung von Führungsaudits und Führungskräfte-Entwicklungsprogrammen

FINANZIERUNG DES GLOBAL FOOTPRINT

Die Unternehmenswelt ist global, die Finanzierung ist es häufig nicht. Auch wenn Banken und Finanzierer global vertreten sind, die Finanzierung von Unternehmen basiert auf Vertrauen und Sicherheiten und beides begründet sich lokal auf Basis der Bonität des Stammhauses. Kommt die Internationalisierung über eigene Produktionsstandorte im Ausland in Schwung, so sind die Probleme häufig vorprogrammiert: Die Liquidität sitzt an der falschen Stelle, die Kongruenz von Kreditsicherheiten und Liquidität zerbricht. In der Folge bremsen Liquiditätsengpässe das Wachstum aus.

NACHTEILE DER STAMM- HAUSFINANZIERUNG VERMEIDEN

Unternehmen müssen mit dem Engagement im Ausland ihre Finanzierung auf den Prüfstand stellen. Die Internationalisierung sollte durch eine vorausschauende Konzernfinanzierung abgesichert werden. Hierbei ergeben sich eine Reihe von Fragestellungen, wie z. B.:

- Was sind die zentralen Treiber für die Finanzierung, was macht sie komplex?
- Wo fällt der Finanzbedarf tatsächlich an, über welche internationale Erfahrung verfügen meine Hausbanken?
- Bieten die heutigen bilateralen Kreditvereinbarungen die notwendige Flexibilität?
- Welche Möglichkeiten bieten asset- und geschäftsvorfallbasierte Finanzierungsformen?
- Welche Formen der Risikoabsicherung sind sinnvoll?

Wir unterstützen den Unternehmer, den CFO, die Finanzabteilung im Unternehmen mit der:

- Optimierung und dem Aufbau der notwendigen Planungsinstrumente und eines internationalen Group-Reportings
- Prüfung der bestehenden Finanzierung im Hinblick auf Wachstumsgrenzen
- Entwicklung und Umsetzung von nachhaltigen Finanzierungskonzepten

TRENNUNG VON WERTETREIBER UND WERTEVERNICHTER

Verlustquellen in einem Unternehmen können in sehr unterschiedlichen Formen auftreten: als Tochtergesellschaft, Business Unit, Standort, Werk, Filiale, Produktsortiment, etc. Somit ist die Identifikation von Wertevernichtern und Ertragsbringern nicht immer auf den ersten Blick völlig transparent. Die Folgen solcher Verlustquellen können von einer Ertragsschwäche bis hin zu einer existenziellen Krise reichen.

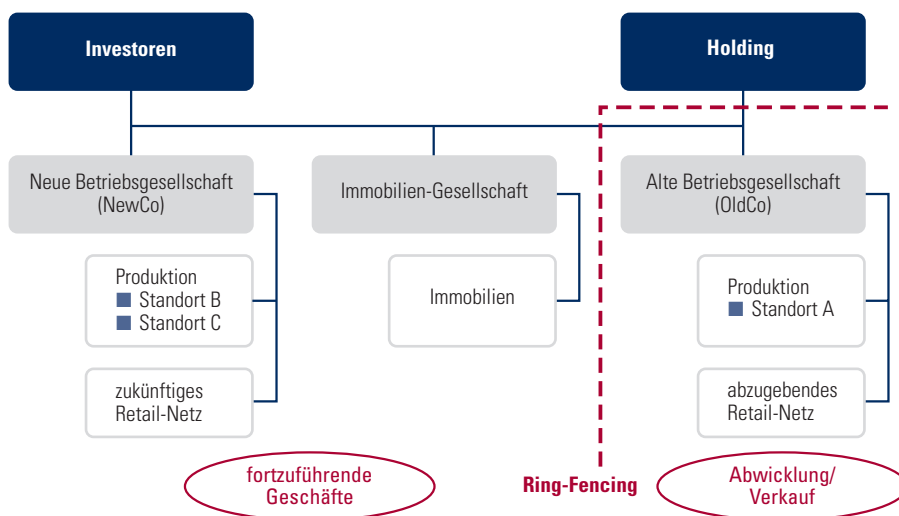
VERLUSTQUELLEN AUS DEM PORTFOLIO ELIMINIEREN

Die Separierung von Werttreiber und -vernichter macht das Geschäftsmodell robuster und leistet einen Beitrag zur Wertsteigerung des Unternehmens. Die Komplexität der Abspaltung von Verlustquellen resultiert regelmäßig aus bestehenden Konzernverflechtungen und notwendigen Eingriffen in die Finanzierungsstruktur.

Lösungskonzepte müssen auf Basis eines „intelligenten“ Deal Modelling erarbeitet werden.

Wir schaffen die dafür notwendigen, entscheidungsrelevanten Fakten jenseits von internen Interessenskonflikten und unterstützen Unternehmer, Geschäftsführung, Beirat oder Aufsichtsrat bei:

- Durchführung von Portfolio Audits auf Basis segmentorientierter Ergebnis- und Kapitalbindungsrechnung
- Konzipierung und Bewertung von Investment- und Desinvestmentstrategien für Geschäftsfelder und Rechtsträger (Deal Modelling)



- Simulation der Auswirkung auf die Unternehmensplanung (integrierte Finanzplanung)
- Unterstützung bei der operativen Realisierung der Portfolio-Strategie

FINANZIERUNGSKRISEN BEWÄLTIGEN

Unternehmenskrisen haben in der Regel verschiedene, interdependente Ursachen. Neben leistungswirtschaftlichen und strategischen Defiziten kann insbesondere auch die Unternehmensfinanzierung selbst der direkte Auslöser einer Krise sein. Diese können sich beispielsweise aus folgenden Umständen ergeben:

- Zu geringes Eigenkapital im Hinblick auf das Geschäftsmodell
- Unausgewogene Zusammensetzung der Finanzierungsstruktur, zu hohe Verschuldungsdauer
- Unzureichender Finanzierungsrahmen in Wachstumsphasen
- Komplexe Finanzierungsstrukturen mit einer Vielzahl bilateraler Beziehungen zu Finanzgebern mit heterogener Interessenlage
- Klumpenrisiken in der Fälligkeitsstruktur von Finanzierungen
- Mangelnde Refinanzierungsfähigkeit aufgrund kritischer Verschuldungsrelationen

FINANZIERUNG ALS KRISENAUSLÖSER

Die mögliche Zeitdauer für die Umsetzung eines Restrukturierungs- oder Sanierungsprozesses wird hart durch die verfügbare Liquidität begrenzt. In diesen Situationen kommt der Überwachung und Steuerung der Liquidität eine zentrale Bedeutung zu. Ohne die entsprechenden Instrumente können die gesetzlichen Vertreter ihrer Sorgfaltspflicht nicht ausreichend nachkommen.

Wir unterstützen die Gesellschafter, Geschäftsführung und Aufsichtsorgane mit der:

- Ermittlung des Finanzstatus
- Steuerung der Liquidität durch Einrichtung eines Liquiditätsbüros
- Moderation und Kommunikation mit den Stakeholdern
- Konzepten zur Bilanzsanierung und Rekapitalisierung
- Erstellung ganzheitlicher Sanierungskonzepte, Umsetzungsbegleitung und -controlling

WANN MACHEN SIE SICH ÜBER IHRE FINANZIERUNG GEDANKEN?

Die passende Finanzierung ist integrativer Bestandteil des Geschäftsmodells, die Überprüfung und Anpassung der Finanzierung ist eine permanente Top-Management-Aufgabe und beinhaltet weit mehr als das jährliche Bankgespräch.

FINANZIERUNG IST TOP-MANAGEMENT-AUFGABE

Anlässe und Indikatoren für die Gesellschafter und das Management, sich intensiver mit der Finanzierung auseinanderzusetzen, gibt es viele. Hier einige Anregungen:

- Verschuldung und operative Ertragskraft Ihres Unternehmens stehen nicht in einem angemessenen Verhältnis zueinander (die Nettoverschuldung übersteigt das EBITDA um mehr als das Dreifache).
- Die Mittelbindung im Working Capital ist Haupttreiber der Finanzierung und stellt im Branchenvergleich keine Top-Position dar.
- Langfristige Vorhaben und Vermögensgegenstände werden zunehmend kurzfristig finanziert.
- Ihr Unternehmen wächst überproportional im Ausland und baut verstärkt internationale Produktionsstrukturen auf.
- Auf Basis von Investitionen in die Digitalisierung können Sie Wachstums- und Effizienzpotenziale heben.
- Sie haben Gesellschaften, Geschäftssegmente oder Standorte im Portfolio mit unbefriedigender Ergebnisperformance.

Der W&P-Beratungsansatz vereint die Sicht des Geschäftsmodells, der Gesellschafter, der Finanzierer und anderer Stakeholder und gibt grundlegende strategische Impulse zur Gestaltung eines nachhaltigen und sicheren Finanzierungskonzeptes.

Aufsichtsräte, Geschäftsführer und insbesondere CFOs greifen auf unsere jahrelange Expertise zu. Wir kennen die Trends, die Gefahren und Lösungen und setzen maßgeschneiderte Finanzierungsösungen um.

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
info@wieselhuber.de · www.wieselhuber.de