

Erlöspotenziale ausschöpfen
und Kostenantriebskräfte einschränken



**GEWINN-
MANAGEMENT**
ERTRAGSKRAFT STEIGERN
MIT SYSTEM



Dr. Wieselhuber & Partner GmbH
Unternehmensberatung

GEWINNE ERZIELEN HEISST ZUKUNFT SICHERN

Nur gewinnstarke Unternehmen
sind zukunftsfähig

Gewinne zu erzielen ist kein Selbstzweck, sondern unabdingbare Voraussetzung für die Realisierung einer Vielzahl unterschiedlicher Ziele.



Unternehmen mit geringem Gewinn oder nachlassender Gewinnkraft erfüllen diese Ziele nicht. Sie verfehlen wichtige Erfolgsfaktoren und sind für Kapitalgeber, Führungskräfte, Mitarbeiter, Kunden und Lieferanten unattraktiv.

Gewinnmanagement zielt nicht nur auf kurzfristige Ergebnissteigerung, sondern auch auf die langfristige Steigerung der Attraktivität des Unternehmens ab. Denn attraktive Unternehmen haben wesentlich höhere unternehmerische Freiheitsgrade als unattraktive Unternehmen, was sich wiederum zusätzlich gewinnsteigernd auswirkt.

Am Ende schafft ein hohes Gewinnniveau eine (Ge)Win-(Ge)Win-Situation für alle Stakeholder des Unternehmens. Damit wird offensichtlich, dass vermeintlich konträre Ziele in der Realität nicht weit auseinander liegen.

Unser Ansatz „Gewinnmanagement – Ertragskraft steigern mit System“ sichert unternehmerische Ziele durch messbare Verbesserungen mit direktem Einfluss auf die relevanten Größen der Gewinn- und Verlustrechnung. Unser Anspruch ist es, dort anzusetzen, wo sich rasch und dauerhaft konkrete Gewinnsteigerungen erzielen lassen.

GEWINN IST NICHT GLEICH GEWINN

Erst der „richtige Gewinn“ sichert die nachhaltige Existenz Ihres Unternehmens

Robusten Gewinn erzielen ...

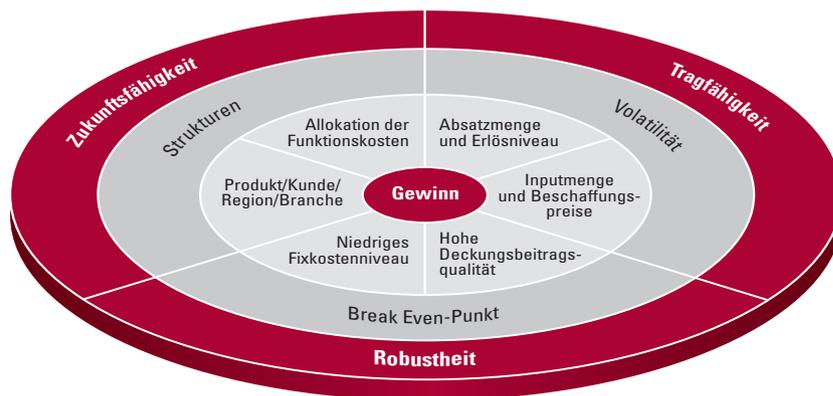
bedeutet, sich durch ein begrenztes Fixkostenniveau und hohe Deckungsbeitragsqualität auszuzeichnen. Marktbedingte Preis- und Mengenveränderungen verursachen dann in der Regel keine plötzlichen Ergebnisrückgänge und Gewinneinbrüche. Diese Robustheit drückt sich im Break Even des Unternehmens bzw. dessen Beeinflussbarkeit/Verschiebbarkeit aus.

Tragfähigen Gewinn schaffen ...

bedeutet die Volatilität von Mengen und Preisen auf der Outputseite wie der Inputseite zu managen. Das Unternehmen beherrscht die richtigen Methoden, um trotz preissensibler Beschaffungsmärkte und schwankender Absatzmärkte einen weitgehend konstanten Gewinn zu erzielen.

Zukunftsfähigen Gewinn erzeugen ...

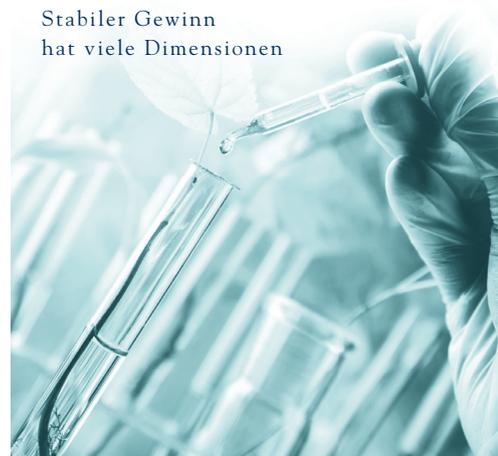
bedeutet Strukturen zu schaffen, die nicht nur heute sondern auch morgen im Wettbewerb bestehen. Dies betrifft die „richtigen“ Gewinnquellen bei Produkten, Kunden, Regionen, Branchen, Aufträgen etc. und die Strukturen der Funktionskosten. Das Management entscheidet, ob in die richtigen Funktionen wie Entwicklung oder Vertrieb investiert wird, oder in die falschen, wie beispielsweise unausgelastete Maschinen oder Standorte.



Ob das Unternehmen den „richtigen Gewinn“ erwirtschaftet, zeigt sich oft erst, wenn die Ertragskraft sinkt. Vorausschauende Unternehmer stellen sich frühzeitig die Frage, ob ihr Ergebnis robust, tragfähig und zukunftsfähig ist. Dies beinhaltet auch den Wunsch nach einer neutralen Sicht von außen. W&P unterstützt Sie dabei, sich ein neutrales und objektives Bild davon zu machen, ob und inwieweit Ihr Unternehmen robust und zukunftsfähig ist.

Den Gewinn aus verschiedenen Blickwinkeln betrachten

Stabiler Gewinn hat viele Dimensionen



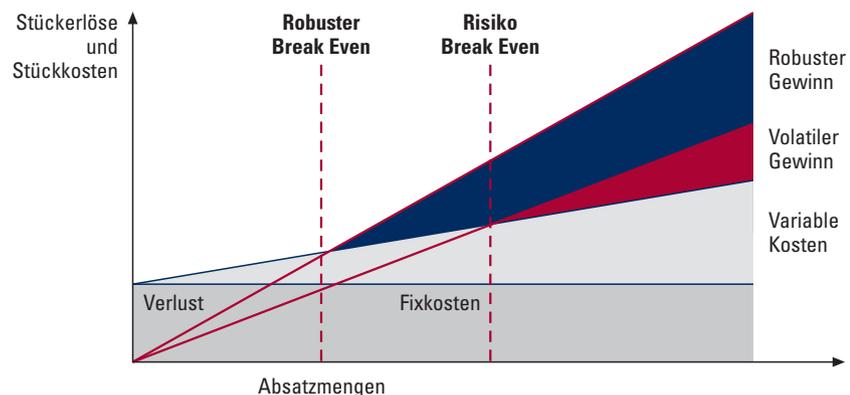
ROBUSTER GEWINN – DEN BREAK EVEN VERBESSERN

Flexibilität schafft Optionen

Strukturen regelmäßig
auf den Prüfstand stellen

Volatile Absatzmärkte und starre Kostenstrukturen stellen für ein Unternehmen eine immense Herausforderung dar. Je höher und unflexibler das Fixkostenniveau, je geringer die Qualität der Stückerlöse und Deckungsbeiträge, desto mehr Risiken setzt sich der Unternehmensgewinn aus. Je weiter „links“ der Break Even liegt, desto robuster ist der Gewinn bei Mengen oder Auslastungsschwankungen.

Das Management sollte alle Möglichkeiten ausschöpfen, um den Break Even nachhaltig und positiv zu beeinflussen.



Diese Robustheit zu schaffen, fordert ein ausgewogenes Verhältnis von Fixkosten, variablen Kosten, Verkaufspreisen und Verkaufsmengen. Nur dann gleicht ein Unternehmen Mengenschwankungen aus und bewältigt das Risiko der Marktherausforderungen.

Kosten als fix oder variabel zu definieren entscheidet darüber, ob der Gewinn als robust oder volatil einzuschätzen ist. W&P realisiert die betriebswirtschaftlichen Betrachtungen auf Basis pragmatischer Vorgehensweisen, die schnell zu ausreichend tragfähigen Einschätzungen führen. Hier gilt die Regel, dass die rasch realisierte 80 %-Lösung mehr nutzt, als die umfassend und zu spät kommende Analyse. Nutzen Sie unsere umfassende betriebswirtschaftliche und unternehmerische Erfahrung, um rasch und zuverlässig einzuschätzen, wie robust Ihr Gewinn tatsächlich ist.

W&P definiert Maßnahmen, mit denen die Gewinnschwelle gesenkt, der Gewinn mit geringeren Mengen erreicht und so robuster gegen die Einflüsse des Marktes gemacht wird. Dafür identifizieren wir Fixkostentreiber und zeigen Ansatzpunkte, die variablen Kosten zu verbessern. Unser Augenmerk gilt jedoch nicht nur den Kosten, sondern gleichermaßen auch den Einflüssen aus Absatzmengen und Absatzpreisen.

TRAGFÄHIGER GEWINN – DIE VOLATILITÄT MANAGEN

Gewinn entspringt stets dem Produkt aus Menge x Preis. Jede Kalkulation im Unternehmen bildet diesen Mechanismus ab und schafft so konkrete Anhaltspunkte zur Verbesserung der Gewinnsituation.

Stellschrauben des Gewinns
erkennen und beeinflussen

Gewinnentstehung	Mengenabhängig	Preisbeeinflusst
Erlös	Absatzmengen in Stück, t, kg, qm, m ² etc.	Verkaufspreis pro Einheit
Erlösschmälerungen	Rabattierte Mengen	Rabattmodell
Materialeinzelkosten	Eingesetzte Mengen	Beschaffungspreise und Konditionen
Fremdleistungen	Eingekaufte Stunden	Stundensätze der Dienstleister
Materialgemeinkosten	Zu transportierende Mengen	Gemeinkostensätze
Fertigungseinzelkosten	Gefertigte Stück Fertigungszeit pro Stück Auslastungsgrad	Maschinenstundensatz Lohnstundensatz
Fertigungsgemeinkosten	Betreuungsintensität der Fertigung	Gemeinkostensatz
Konstruktionskosten	Konstruktionsstunden	Stundensatz der Konstrukteure
Vertriebskosten	Anzahl Mitarbeiter Anzahl Kunden Anzahl Kundenbesuche Anzahl verkaufte Einheiten	Gehaltsniveau Provisionsmodell
Verwaltungskosten	Anzahl Aufträge, Kunden, Lieferanten, Mitarbeiter etc.	Gemeinkostensatz
Finanzierungskosten	Gebundene „Kapitalmenge“	Bonität und Konditionen

Tragfähigkeit beim Gewinn entsteht, wenn Stabilität bei Mengen und Preisen herrscht oder Produktivitätsverbesserungen bei den Kosten oder Preissteigerungen bei den Erlösen die Mengenrückgänge kompensieren.

W&P hat die Erfahrung gemacht, dass der einfache Ansatz aus

Menge x Preis

zu wenig beachtet wird. Die Preis-Mengen-Analyse (PMA) stellt für W&P ein wichtiges Instrument zur Identifikation von Ergebnispotenzialen dar. Diese einfache Vorgehensweise ermöglicht es, Kostentreibern schnell und zielgerichtet auf den Grund zu gehen.

Eine Preis-Mengen-Betrachtung beschränkt sich nicht auf Unternehmen, deren Endprodukt sich in Mengeneinheiten wie Tonnen, Stück, kg, m² oder ähnlichen Einheiten abbildet. Selbst in Unternehmen, die auf den ersten Blick einen schwer messbaren Output erzeugen, bietet sich oft die Möglichkeit in Teilbereichen umfassende Erkenntnisse aus der Preis-Mengenbetrachtung zu gewinnen.

Sich auf die einfache
Erfolgsmechanik besinnen



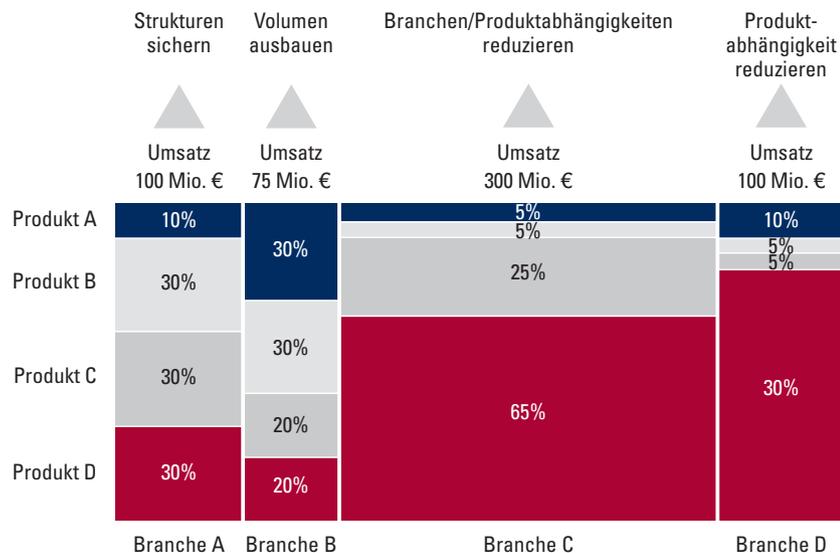
STABILE ERLÖSSTRUKTUREN SCHAFFEN



Umsatz nicht um jeden Preis

Der Umsatz eines Unternehmens darf nicht Zufälligkeiten entspringen. Er muss das Resultat gezielter Vorgehensweise sein. Tragfähige Umsätze schaffen keine Abhängigkeiten und verursachen keine unnötigen Vielfaltskosten.

Für W&P heißt Erlösmanagement nicht nur, auf mögliche Abhängigkeiten bei Produkten, Kunden, Vertriebswegen oder Branchen hinzuweisen und Erlösstrukturen als Kostentreiber zu erkennen. Die richtige Produkt-/Branchenkombination entscheidet über Abhängigkeiten und Freiheitsgrade. Werden beispielsweise große Umsatzanteile mit einem Produkt in der Branche getätigt (Produkt D / Branche C), so besteht eine hohe Abhängigkeit von der Konjunktur dieser Branche.



Erlösstrukturen
systematisch managen

Entscheidend für die Zukunftsgestaltung ist die Formulierung von individuellen Maßnahmen, z. B. die Beseitigung von Abhängigkeiten und das Heben nicht ausgeschöpfter Potenziale. Die Ansprache neuer Zielgruppen, die Erschließung neuer Produktfelder, die Systematisierung der Vertriebsarbeit sind beispielhafte Ansatzpunkte, um den Vertrieb zu intensivieren und so Distributionsgrad, Umsatz und Ergebnis nachhaltig zu verbessern.

Für uns sind Mengenstrategien jedoch nur ein Aspekt des Erlösmanagements. Denn auch die richtige Preispositionierung beeinflusst den Gewinn. Erst wenn Absatzmengen und Preispositionierung harmonisieren, lassen sich Umsatzsteigerungen gezielt bewirken.

W&P unterstützt Sie in all diesen Aspekten bei der Suche nach Lösungen auf der Erlösseite. Denn für uns heisst Gewinnmanagement nicht nur Kostensenkung, sondern auch Erlösoptimierung.

ZUKUNFTSFÄHIGE KOSTENSTRUKTUREN AUFBAUEN

Zukunftsfähige Unternehmensstrukturen konzentrieren Kosten dort, wo Kundennutzen entsteht. Zielführende Kostensenkungsmaßnahmen setzen dort an, wo sie den Kundennutzen nicht beeinträchtigen, jedoch langfristige Gewinnpotenziale heben.

Kosten
richtig einsetzen

Bereiche	Funktionskosten		Bedeutung für Kundennutzen gering → hoch 1 2 3 4 5	Einflussnahme auf den Gewinn
	T €	%		
Entwicklung	5.000	11%	4	Erzeugt Zukunftsfähigkeit
Vertrieb	4.700	11%	4	
Service	4.500	10%	3	Erzeugt Tragfähigkeit
Einkauf	4.100	9%	2	
Montage	7.500	18%	2	Beeinflusst die Robustheit
Fertigung	12.900	29%	1	
Verwaltung	5.300	12%	1	
Gesamt	44.000	100%		

Pauschalisierende „Minus-10 %-Programme“ erfüllen diese Anforderung nicht. Nur wenn die tatsächlichen Kostenantriebskräfte erkannt und beseitigt werden, ist die Gewinnsteigerung von Dauer und der Kunde weiterhin zufrieden.

Den Kundennutzen
beachten

Für W&P heisst das, nicht nur Klarheit über die Kostenstrukturen zu schaffen, sondern bewusst zu machen, welche Wertschöpfungsstruktur dem Kunden nutzt und welche Wertschöpfung unnötig ist. Erst die richtige Allokation der Fixkosten ermöglicht eine gezielte Kostenreduzierung ohne Verlust der Kundenzufriedenheit. W&P verknüpft daher die Betrachtung von Kostensenkungs- oder Umstrukturierungsmaßnahmen stets mit den möglichen direkten und indirekten Auswirkungen. Strukturell bedingte Kostennachteile lassen sich nicht mit operativen Sofort-Maßnahmen nachhaltig beseitigen. Es müssen Strukturen verändert werden.

Der Blick von W&P auf die Kostenstrukturen ist von Distanz, Erfahrung und Neutralität geprägt. Dies erleichtert es uns, einschneidende Veränderungserfordernisse aufzuzeigen, die entsprechenden strukturellen Maßnahmen zu empfehlen und deren Umsetzung in ein konfliktbehaftetes Umfeld zu begleiten.



DIE BERATUNGSLEISTUNGEN VON W&P IM ÜBERBLICK

Um den Gewinn systematisch zu erhöhen bietet W&P verschiedene Bausteine eines systematischen Gewinnmanagements an. Eine abgestufte Vorgehensweise ermöglicht es, aufbauend auf den Erkenntnissen der jeweiligen Vorstufe, Gewinnpotenziale schrittweise und gezielt zu erkennen.



Potenziale
schrittweise erschließen

Die schrittweise Vorgehensweise befähigt das Unternehmen, sich individuell für die nächste Stufe der Intensität zu entscheiden.

Die Bandbreite des W&P-Leistungsangebots erleichtert es dem Management, die Unternehmenssituation transparent zu machen. Das Management nutzt den externen Blick von W&P, um sich neutral und unbeeinflusst Klarheit über die Performancesituation zu verschaffen. Das stufenweise Vorgehen erleichtert es dem Unternehmen, Tiefe und Umfang der Betrachtung schrittweise zu steigern und ermöglicht so jederzeit ein ausgewogenes Verhältnis von Aufwand und Nutzen.

Die individuelle Ausgangslage
beachten

Holt sich ein Unternehmer externen Rat, so wird er den Prozess der Beratung seinen Bedürfnissen anpassen. Die Mehrstufigkeit ermöglicht, sich abhängig von der konkreten Erkenntnislage stets neu zu entscheiden, in welchem Umfang der Unternehmer bei der Schaffung von Transparenz, der Formulierung von Konzepten und der Umsetzung von Maßnahmen externe Unterstützung heranzieht.

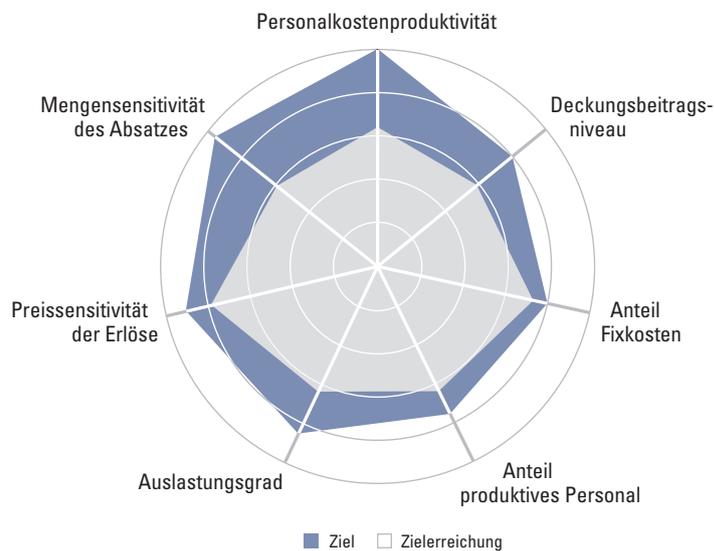


STUFE I: STRUKTURIERTER KENNZAHLENCHECK ...

Der strukturierte Kennzahlencheck konzentriert sich auf eine Handvoll Kennzahlen, die Aufschluss über die Ertragskraft des Unternehmens geben. Er geht dabei weiter als eine herkömmliche Jahresabschlussanalyse.

Jeder Unternehmer sieht sein Unternehmen als „einzigartiges Individuum“, das sich einem pauschalen Benchmark-Vergleich entzieht. In jedem unserer Projekte wird dies artikuliert. W&P respektiert diese Sicht. Jedoch haben alle unsere Projekte gezeigt, dass es Kennzahlen und Benchmark gibt, die umfassende Performancevergleiche zulassen.

Einen Überblick
über die Schwerpunkte schaffen



Die W&P-Kennzahlenanalyse analysiert betriebswirtschaftliche Informationen, die weit über die standardisierte Analyse von Bilanz und GuV hinausgehen. Hier fließen strukturierte Kennzahlen und Erfahrungswerte ein, die W&P im Rahmen der Projektstätigkeit seit Jahren sammelt, auswertet und vergleicht.

Ziel ist es, unternehmerisch relevante Kenngrößen zu betrachten, die einen zukunftsorientierten Aufschluss über nicht ausgeschöpfte Gewinnpotenziale geben.

Auf Basis der Analyseergebnisse gibt W&P-Hinweise, in welchen Bereichen das Unternehmen unterhalb des erreichbaren Benchmark-Niveaus agiert. Dieser „Schnelltest der Performance“ bildet den Einstieg in individuelle Betrachtungen und Analysen des Unternehmens.

Vertiefungsfelder
zur Potenzialbetrachtung
festlegen



... UND INDIVIDUELLE PERFORMANCE-ANALYSE

Die individuelle Analyse ergänzt die Kennzahlenanalyse und bezieht eine größere Anzahl von Mitarbeitern des Unternehmens ein.

Die Besonderheiten
des Unternehmens berücksichtigen

Auf Basis der Erkenntnisse der Kennzahlenanalyse wird mit den Verantwortlichen aus Vertrieb, Produktion, Logistik, Controlling etc. diskutiert, woraus sich mangelnde Performance und unzureichende Ausschöpfung von Gewinnpotenzialen begründen.

Individuelle Analysefelder	Mengengetriebene Potenziale	Kostenfolgen
Entwicklung	Mangelnde Prioritätensetzung	Projektruinen und Abbruchkosten
Marketing	Kampagnenvielfalt	Streuverluste
Vertrieb	Produktvielfalt	Vielfaltskosten
Konstruktion	„Basteln“ statt planen	Zu teuer und zu spät
Produktion	Unzureichende Kapazitätsplanung	Leerkosten
Einkauf	Lieferantenvielfalt	Fehlende Nachfragemacht beim Preis
Verwaltung	Organisationskomfort	Blindleistung ohne Kundennutzen

Konkrete Potenziale aufzeigen

W&P analysiert bei der individuellen Betrachtung alle Kostentreiber der verschiedenen Funktionsbereiche. Diese stellen erfahrungsgemäß Quellen eines möglichen Gewinnverzehrs dar. Die Erkenntnisse aus der Kennzahlenanalyse werden – ergänzt um die Einschätzung und Arbeitshypothesen von W&P – mit den Mitarbeitern des Unternehmens im Rahmen strukturierter Gespräche diskutiert. Dies eröffnet die Möglichkeit, deren Sichtweisen und Einschätzungen mit einzubeziehen und so die individuellen Gründe für die erkannten Abweichungen vom Benchmark unternehmens- und situationsspezifisch zu interpretieren.

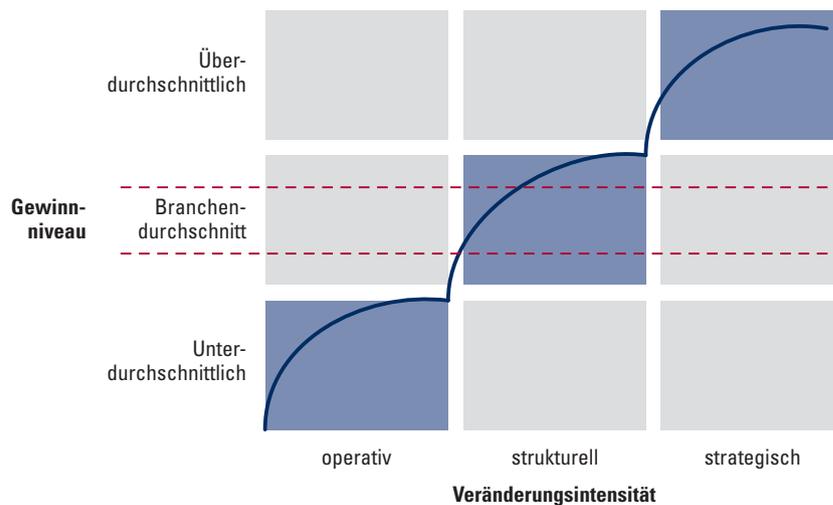
Unsere Erfahrung zeigt, dass in den meisten Fällen schon die individuelle Analyse erste Aktivitäten auslöst. Darüber hinaus treibt die Diskussion mit Mitarbeitern, auf Basis kennzahlengestützter Erkenntnisse, die individuelle Analyse schnell und zielgerichtet voran. So lenken die Erkenntnisse aus dieser Phase das Unternehmen auf den Pfad zu höherem Gewinn.

STUFE II: PROGRAMM ZUR GEWINNSTEIGERUNG

Was nutzt Erkenntnis ohne Konsequenz? Eine Analyse zeigt Potenziale zur Verbesserung auf, aber erst das zielorientierte Konzept bereitet die Basis für die tatsächliche Ergebnisverbesserung.

Ziele festlegen
und vermitteln

Potenziale zu realisieren erfordert nicht nur operative Maßnahmen. In vielen Fällen führen nur strukturelle Veränderungen oder gar eine strategische Neuausrichtung zu einer deutlichen Gewinnsteigerung.



Die W&P-Maßnahmenpakete zur Hebung der erkannten Gewinnpotenziale bauen auf der individuellen Ausgangslage des Unternehmens auf. Je nach Performancesituation werden die Maßnahmen so formuliert, dass realistische Ziele gesetzt und machbare Maßnahmen vorgeschlagen werden. Eine unterdurchschnittliche Ergebnissituation verlangt andere Antworten als der Versuch, die Branche bei der Rendite weit hinter sich zu lassen.

Kein Unternehmer strebt den Durchschnitt an. Diskutieren Sie mit W&P als Sparringspartner auch einschneidende, ungewöhnliche oder vielleicht sogar provokante und nicht alltägliche Mittel und Wege zu mehr Gewinn und setzen Sie diese konsequent und mit unserer Unterstützung um. Auch Kunden, Lieferanten und Mitarbeiter wollen dauerhaft nichts mit (unter-)durchschnittlich erfolgreichen Unternehmen „zu tun haben“. Spitzenleistungen bei Marktanteil, Umsatz, Ertrag und Rendite kennzeichnen Spitzenunternehmen.

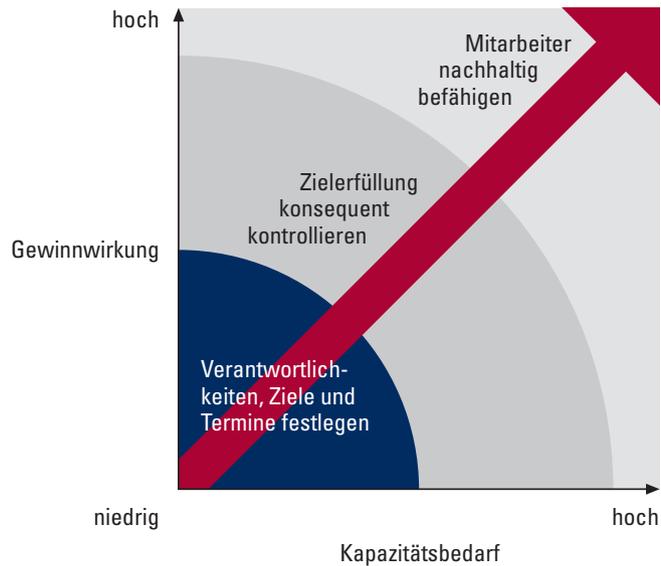
Den Weg zu
höherem Gewinn festlegen



STUFE III: ERST DIE UMSETZUNG SICHERT DEN ERFOLG

Führen und qualifizieren

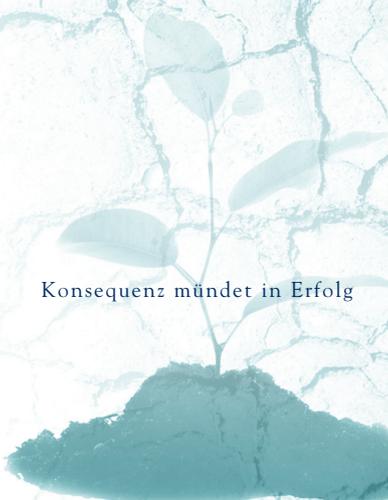
Das beste Konzept bleibt wirkungslos, wenn es nicht konsequent umgesetzt wird. Umsetzung vollzieht sich in der Praxis in drei Stufen.



- **Stufe 1:** Grundvoraussetzung jeder Umsetzung ist die Festlegung von Verantwortlichen, Zielen und Terminen. Sie bilden die Basis für die konsequente Kontrolle von Zwischenzielen auf dem Weg zu höherem Gewinn.
- **Stufe 2:** Kein Ziel, kein Meilenstein und Termin ist Selbstzweck. Sie müssen konsequent kontrolliert werden, um den nötigen Umsetzungsdruck zu erzielen und aufrecht zu erhalten.
- **Stufe 3:** Druck alleine ist jedoch nicht der Weg zum Ziel. Erst wenn es gelingt, die Mitarbeiter nachhaltig zu befähigen, wird auch das höhere Gewinnniveau robust und tragfähig. All dies erfordert Zeit, Ressourcen und Know-how.

W&P treibt die Umsetzung voran, indem wir detaillierte und kontrollfähige Maßnahmen formulieren, bei Bedarf operative Aufgaben übernehmen und den Mitarbeitern das Know-how an die Hand geben, mit dem sie erfolgreiches Gewinnmanagement betreiben können. Jeder Berater ist stolz auf seine Umsetzungscompetenz. Auch wir. Unsere Kunden werden Ihnen dies gerne bestätigen.

Konsequenz mündet in Erfolg



INSTRUMENTE DER STEUERUNG AUF DEM PRÜFSTAND

Gewinn sollte kein Zufallsprodukt sein. Gewinnstarke Unternehmen verfügen über unternehmerische und methodisch angemessene Instrumente der Gewinnsteuerung.

Angemessenheit bedeutet, sich auf solche Instrumente zu konzentrieren, mit denen Gewinnmechanismen schnell und plausibel erkannt, beurteilt und beeinflusst werden können. Ein „zu viel“ an Methoden ist dabei genauso zu vermeiden, wie ein „zu wenig“ an Instrumenten.



W&P bietet ergänzend zur Performanceanalyse einen Methodencheck an, der bei Bedarf die Kennzahlenanalyse und individuelle Analyse begleitet.

Viele Controllingreports und Steuerungsinstrumente erklären dem Unternehmer im Nachhinein, warum Dinge nicht so gelaufen sind, wie geplant. Dies erzeugt Unzufriedenheit und das Gefühl, nicht vorausschauend und zukunftsorientiert steuern zu können. W&P sieht Instrumente durch die Brille des Unternehmers. Nicht der letzte Schrei akademischer Erkenntnis, sondern die praktische Anwendbarkeit und zielorientierte Nutzung stehen bei uns im Vordergrund der Gestaltung.

W&P stellt die Qualität der betriebswirtschaftlichen Instrumente auf den Prüfstand und bietet so dem Management die Sicherheit, dass es über die richtigen Steuerungsinstrumentarien verfügt. Der unternehmerische Blickwinkel des Methodenchecks zeigt Defizite auf und erkennt eine „methodische Überdimensionierung“.

Daueraufgabe
Gewinnmanagement



Risiken und Potenziale
jederzeit erkennen

DEN GEWINN STEIGERN HEISST NUTZEN FÜR VIELE SCHAFFEN

Gewinnkraft eröffnet Freiräume

Programme zur Gewinnsteigerung sind kein Selbstzweck. Mit ihrer erfolgreichen Umsetzung verbindet sich die Erfüllung vielfältiger Unternehmensziele.



Höherer Gewinn und bessere Performance sind die Grundvoraussetzungen, um diese Ziele zu erreichen.

Sprechen Sie mit W&P, wenn Sie Mittel und Wege suchen, die Ergebnissituation Ihres Unternehmens zu verbessern. Nutzen Sie unsere Kompetenz und Erfahrung aus einer Vielzahl von Projekten, um schnell und sicher Potenziale in Ihrem Unternehmen zu erkennen und zu heben.

Gewinn ist damit mehr als eine Zeile im Jahresabschluss. Er ist das Produkt systematischen Handelns, überlegten Gestaltens und konsequenten Agierens. Die Berater von W&P unterstützen Sie, diesen Weg zu höherem Gewinn zu beschreiten. Ein erstes Gespräch mit uns kann ein erster Schritt zu höherem Gewinn sein.





LASSEN SIE UNS GEMEINSAM IHR UNTER- NEHMENSERGEBNIS VERBESSERN!

- Die professionelle und zügige Entwicklung von kreativen und schlagkräftigen Konzepten erfordert personelle Ressourcen, deren Bereitstellung neben dem Tagesgeschäft kaum möglich ist.
- An dieser Stelle kann das Hinzuziehen externer Partner und Spezialisten auf Zeit Abhilfe schaffen – diese wirken als Katalysator, Ideengeber und Sparringspartner.
- Die Berater von Dr. Wieselhuber & Partner stellen sich seit 25 Jahren dieser Herausforderung und begleiten Unternehmen erfolgreich in der (Weiter-)Entwicklung ihrer Strategien und der Steigerung ihrer Ertragskraft.
- Wir schaffen gemeinsam die Grundlage dafür, dass Sie die aktuellen Chancen schneller und besser als andere nutzen und in Geschäftserfolge umsetzen.
- Wir stellen uns der „100-Prozent-Verantwortung“ und begleiten Sie gerne auch aktiv in der Umsetzung, denn nur so ist sichergestellt, dass aus guten Konzepten auch erfolgreiche Geschäfte und nachhaltig überlegene Unternehmen werden.

WIR GESTALTEN ERFOLGE

Dr. Wieselhuber & Partner ist das erfahrene, kompetente und professionelle Beratungsunternehmen für Familienunternehmen sowie Sparten und Tochtergesellschaften von Konzernen unterschiedlicher Branchen.

Unser Anspruch ist es, Wettbewerbsfähigkeit, Ertragskraft und Unternehmenswert unserer Auftraggeber nachhaltig sowie dauerhaft zu steigern.

Diese ausgeprägte Markt- und Gewinnerorientierung zählt zu unseren vorrangigen Positionierungsmerkmalen.

STRATEGISCHES MANAGEMENT

ORGANISATION & FÜHRUNG

INNOVATIONSMANAGEMENT

F&E-MANAGEMENT

SUPPLY CHAIN-MANAGEMENT

MARKETING-MANAGEMENT

VERTRIEBSMANAGEMENT

KOSTEN-/GEWINN-MANAGEMENT

RESTRUKTURIERUNG

FINANCE



Dr. Wieselhuber & Partner GmbH

Unternehmensberatung

info@wieselhuber.de
www.wieselhuber.de