



Erfolgreiches Werkstatt-Management im Karosserie- und Lackierbetrieb



Eine Übersicht unserer Beratungs-Leistungsbausteine





Betriebswirtschaftliche Beratung



Unsere betriebswirtschaftliche Beratung beginnt mit der **Analyse von Unternehmenskennzahlen**, den einzelnen **Geschäftsfeldern** sowie den betrieblicher **Abläufe**.

Die Bewertung der Unternehmenskennzahlen beinhaltet die Auswertung von **Controlling-Reports** und **Bilanzanalysen**, deren Aufbereitung Ihre aktuelle Lage besonders anschaulich macht. Dabei werden zudem mit Hilfe einer betriebswirtschaftlichen Beratung **vor Ort** oder per **Video-Beratung** Ihre **Ertragslage** und Ihre **Liquiditätsentwicklung** geprüft, Schwachstellen ermittelt und konkrete Vorschläge zur Optimierung aufgezeigt.



Um einen optimalen Erfolg aus der Beratung zu ziehen, ergänzen wir im Zuge der betriebswirtschaftlichen Beratung bzw. Planungen die Ergebnisse mit unseren sehr detaillierten **Branchenvergleichsdaten**, welche in dieser Form für die Branche einzigartig sind.



Bundesamt
für Wirtschaft und
Ausfuhrkontrolle

Wir sind bei der **BAFA** (Bundesamt für Wirtschaft und Ausfuhrkontrolle) **registriert und zertifiziert**. Daher werden unsere Beratungen bis zu 80% staatlich subventioniert. Fragen Sie uns.



1. Die Geschäftsfeldanalyse und -planung
2. Die Top 5 Kundenanalyse
3. Der Kennzahlen-Kompass
4. Die Liquiditätsanalyse und -planung
5. Die KfW- Fördermittel und Kreditmöglichkeiten
6. Die Investitionsplanung, Bankunterlagen
7. Beratung Unternehmensnachfolge
8. Mitarbeiterführung
9. Einführung von Leistungslohn-Modellen





Geschäftsfeldanalyse



Beratung | Marketing
Training | Forschung

Ziele der Geschäftsfeldanalyse sind....

- **Transparenz** in die einzelnen **Geschäftsfelder** und **Prozesse** bringen: Kenne die Stellschrauben!
- **Analyse** der derzeitigen **Ist-Situation** mittels **Kennzahlen** bzgl. Umsätze, Roherträge, Handelsspannen, Kostenvergleiche, Produktivität, Auslastung und Effektivität.
- **Ermittlung** der realisierten und benötigten **Stundenverrechnungssätze**
- Berücksichtigung sämtlicher **kalkulatorischen Kosten**, wie Unternehmerlohn, Miete etc.
- Anforderungen definieren und gemeinsam entsprechende **Lösungsmöglichkeiten** festlegen.
- Aufzeigen konkreter **Kosten-Einsparungspotenziale**

Hochrechnung 2020

	Hochrechnung 2020							
	Gesamt	Anteil Umsatz DB I	Lack	Anteil Umsatz DB I	Anteil an Gesamt	Karo	Anteil Umsatz DB I	Anteil an Gesamt
Umsatz	454.969	100%	431.417	100%	95%	23.552	100%	5%
Material	109.413	24%	101.416	24%	93%	7.997	34%	7%
Lohn	338.346	75%	327.628	76%	97%	11.818	50%	3%
Leihwagen	0	0%	0	0%	-	0	0%	-
Sonstiges	7.649	2%	3.824	1%	50%	3.824	16%	50%
Boni / Skonti / Provisionen	-1.439	0%	-1.351	0%	94%	-8	0%	6%
Wareneinsatz	100.639	22%	93.205	22%	93%	7.434	32%	7%
Material*	107.892	98%	101.347	100%	94%	6.236	78%	6%
bezogene Fremdleistungen	1.849	0%	0	0%	0%	1.849	8%	100%
Leihwagen	0	#DIV/0!	0	#DIV/0!	-	0	#DIV/0!	-
davon Paint	0	0%	67.099	60%	-	0	0%	-
davon NonPaint	0	0%	34.248	34%	-	0	0%	-
Boni / Skonti / Provisionen	-8.792	-8%	-8.142	-8%	93%	-65	-8%	7%
Sonstiges	0	0%	0	0%	-	0	0%	-
Rohertrag / DB I	354.330	78%	338.212	78%	95%	16.118	68%	5%
Material	1.831	2%	70	0%	4%	1.761	22%	96%
Lohn	338.346	100%	327.628	100%	97%	11.818	100%	3%
Leihwagen	0	#DIV/0!	0	-	-	0	-	-
Sonstiges	7.649	2%	3.824	1%	50%	3.824	16%	50%
Personalkosten	230.153	51%	224.919	52%	98%	5.234	32%	2%
Produktivkräfte	197.552	56%	197.552	58%	100%	0	0%	0%
Geschäftsführung / Inhaber	4.934	1%	2.487	1%	50%	2.487	15%	50%
Administrativkräfte	27.667	8%	24.900	7%	90%	2.767	17%	10%
DB II	124.177	27%	113.293	26%	91%	10.884	46%	9%
Aufwendungen	93.313	21%	88.647	20%	95%	4.666	20%	5%
AFA inkl Leasing	12.000	3%	11.400	3%	95%	600	4%	5%
Raumkosten	24.361	7%	23.142	7%	95%	1.218	8%	5%
davon Miete inkl. Kalk.	0	0%	0	0%	-	0	0%	-
davon Energie	23.447	7%	22.275	7%	95%	1.172	7%	5%
davon Sonstige	913	0%	868	0%	95%	45	0%	5%
Beiträge / Versicherungen	12.255	3%	11.642	3%	95%	613	4%	5%
Fahrzeugkosten inkl. Leasing u. St.	5.753	2%	5.466	2%	95%	288	2%	5%
Werbe- / Reisekosten	150	0%	143	0%	95%	8	0%	5%
sonst. Betriebl. Aufwendungen	38.794	11%	38.855	11%	95%	1.940	12%	5%
Operatives Ergebnis	30.864	7%	24.646	6%	80%	6.218	26%	20%



Top-5-Kundenanalyse

Unsere Top-5-Kundenanalyse beleuchtet die **5 umsatzstärksten Kunden** Ihre Unternehmens und setzt die Anteile ins Verhältnis zu den restlichen Kunden. Somit können die einzelnen Kunden sehr genau auf deren tatsächliche Ertragskraft, Abhängigkeiten und Kapazitäten für den Betrieb interpretiert werden.

Sie haben damit die ideale Ausgangsposition für Kundenverhandlungen.

Ausgewertet werden u.a.:

- Der **Dienstleistungsanteil**
- Der **Materialeinsatz**
- Der **Rohhertrag DB I und DB II**
- Die erzielte **Handelsspanne**
- Der **Anteil der verkauften Stunden**
- **Anteil der Personalkosten produktiv**
- **Realisierter Stundenverrechnungssatz unter Berücksichtigung von allen Zusatzleistungen (Service, Rabatte...)**
- **Kapazitätsgrenzen ...**





Die **regelmäßige Kontrolle** der wirtschaftlichen Situation entscheidet über den Geschäftserfolg. Denn nur wer seine wichtigen Kennzahlen kennt, kann geeignete Maßnahmen für nachhaltiges Wachstum ergreifen. Mit dem Kennzahlen-Kompass erhalten Lackier- und Karosseriebetriebe alle relevanten Daten und auf Wunsch eine zusätzliche Beratung durch unsere Experten.

Kennzahlen
Kompass



Die für Axalta-Konzeptpartner kostenfreie Teilnahme an dem Online-Betriebsvergleich hat für die K&L-Betriebe folgende Vorteile:

- Onlinetool ist **sicher, übersichtlich** und **intuitiv** zu bedienen.
- **Auswertung** erfolgt **umgehend**.
- Einfaches **Ampelsystem** zeigt, wo es rund läuft und wo nicht.
- Wettbewerbsvergleiche nach **Region, Betriebsgröße** und **Anteil der Schadenssteuerung**.
- Gibt Auskunft u.a. über die **wichtigsten 25 Kennzahlen** im K&L Betrieb und zeigt im **Betriebsvergleich** sofort den Vergleich zu anderen K&L Betrieben auf.
- **Individuelle Beratung** per Telefon oder direkt per Video-Beratung durch unsere spezialisierten Berater



Liquiditätsanalyse und -planung

Für Ihr Unternehmen ist es von größter Bedeutung, dass die Liquidität gesichert ist. Illiquidität ist einer der häufigsten Insolvenzgründe, wodurch die **Liquiditätsplanung** und **-sicherung** zur wichtigsten Unternehmer-Aufgabe werden. Um dieses Ziel zu erreichen erstellen wir eine aussagefähige Liquiditätsplanung und stellen so Ihre Zahlungsfähigkeit sicher.

Bei der Liquiditätsanalyse werden folgende Kennzahlen ermittelt bzw. ausgewertet:

- Debitoren- bzw. Forderungslaufzeit
- Ø Auslastung der Kontokorrentkredite
- Liquiditätsgrad 2. Grades
- Kapitaldienst

Bei der Ursachenanalyse werden die laufenden Kreditverbindlichkeiten überprüft, um bei falscher bzw. ungünstiger Finanzierung die Kredite umfinanzieren zu können.





Fördermittel gesucht? Die **KfW** fördert Gründer und den Mittelstand mit Zuschüssen, Krediten und günstigen Konditionen.

Sie können Mittel zur **Verbesserung der Liquidität** und zur **Deckung laufender Kosten**, sowie Förderungen für **energieeffizientere Maßnahmen** zum Schutz der Umwelt erhalten. Des Weiteren werden **Existenzgründungen** sowie **Unternehmensübernahmen** und **-beteiligungen, Investitionen** und **Betriebsmittel** finanziert.

Wir unterstützen Sie bei der Suche und Auswahl der geeigneten Finanzierungshilfen bzw. Finanzierungsmöglichkeiten und Erstellen Ihnen einen detaillierten **Finanzierungsplan**.



Investitionsplanung

Mittels der Investitionsplanung realisieren wir die Beurteilung und systematische Entscheidungsfindung für Investitionsentscheidungen in Ihrem Betrieb. Sowohl die **Finanzierbarkeit** als auch die **Wirtschaftlichkeit** des Projektes wird von uns genau **geprüft**. Eine gute Investitionsplanung ermöglicht Ihrem Unternehmen effizientes Arbeiten und wirkt vorschnellen, risikoreichen Handlungen entgegen.

Die Prozesse der Investitionsplanung umfassen:

- Interpretation und Bewertung aller relevanten Investitions-Informationen
- Prüfung der Nutzenaspekte der geplanten Investitionen
- Wirtschaftlichkeitsprüfung
- Berechnung möglicher Auswirkungen auf Auslastung und Kostenbelastung
- Erkennen von Chancen und Risiken
- Bestimmung eines optimalen Investitions-Förderprogrammes
- Erstellung von Rentabilitäts- und Liquiditätsplanungen
- Ausarbeitung eines umfassenden Management-Berichtes für die Bank



Für Sie als Unternehmer gilt es den Fortbestand Ihres Lebenswerkes mit allen daran hängenden Bindungen und Verbindungen zu bewahren und zu sichern. Den Unternehmensnachfolger erwartet, im Gegensatz zum Existenzgründer, kein “leeres Feld”, dass er nach eigenen Vorstellungen gestalten kann. Ihr bestehendes Unternehmen stellt ein lebendiges Netzwerk aus Menschen, Beziehungen und Funktionen dar. im täglichen Wirtschaftsgeschehen und nicht nur ein Verkaufsobjekt bzw. einen Kaufgegenstand.

Wir unterstützen und beraten Sie daher bei der Unternehmensnachfolge **ganzheitlich** und **umfassend**:

Wir erörtern mit Ihnen zusammen die Aktualität und die volkswirtschaftliche Dimension der Unternehmensnachfolge, die Regelung der **Eigentumsverhältnisse** in **rechtlicher** und **steuerlicher Hinsicht** sowie die Frage eines **Preises** bzw. **Wertes** aufgrund eines ermittelten **Unternehmenswertes**. Mit unserem Netzwerk aus Beratern und Coachs unterstützen wir Sie im Nachfolge / Übergabe / Übernahmeprozess in all seinen Phasen und in seiner ganzen Spannweite.



Mitarbeiterführung



Führen bedeutet Mitarbeiter anzuleiten und gemeinsam Ziele zu erreichen. Kommunikationsfähigkeit, Führungstechniken sowie gute Wahrnehmung und Menschenkenntnis sind daher Bausteine unserer Seminare und Webinare zur Mitarbeiterführung. Denn Führungskraft ist, wer andere erfolgreich macht.

In unserem 'Führungsbaustein' bieten wir Ihnen folgende Leistungen an:

- Erstellung **grafischer Aufbauorganisation** (Organigramm)
- Erstellung mitarbeiterspezifischer **Stellenbeschreibungen**
- Führung von **Mitarbeiter-einzel- und Teamgesprächen vor Ort** (mit und ohne Geschäftsleitung/Inhaber)
- Erstellung von **Mitarbeiterentwicklungsplänen**
- Durchführung von **Mitarbeiterbefragungen** mit anschließender Auswertung und Analyse
- Aufzeigen von **Motivationsmöglichkeiten**



Eine **klare** und **realistische Zielsetzung** wirkt sich im Privaten wie im Berufsleben positiv aus. Sie dient der Übersicht über komplexe Aufgaben, dem setzen von Prioritäten und nicht zuletzt der **Selbstmotivation**. Zum Teil scheuen sich Betriebe Zielsystem bzw. Leistungslohn einzuführen, da sie negative Reaktionen bei den Mitarbeitern befürchten. Aber: Probleme gibt es nur bei einer unprofessionellen Einführung! Wichtig ist, dass der Grundlohn einen angemessenen Lebensstandard gewährleisten muss.

Wir begleiten Sie...

- bei der **Entwicklung** eines betriebsindividuellen **Leistungslohn-Modells**
- bei der Einführung des Leistungslohns durch **vorbereitende Gespräche** mit den jeweiligen Mitarbeitern bzw. der kompletten Belegschaft
- bei der **Erfolgskontrolle** des eingeführten Leistungslohn-Modells