



Beratungsleistungen und Fördermöglichkeiten für den Mittelstand

Vorwort

Chancen nutzen und Krisen überwinden

„Erfolg besteht darin, dass man genau die Fähigkeiten hat, die im Moment gefragt sind“. Diese elementare Erkenntnis machte Henry Ford im vergangenen Jahrhundert zu einem der erfolgreichsten amerikanischen Unternehmer.

Noch nie war es für Unternehmer aber so schwer, immer genau die Leistungen anbieten zu können, die der Markt gerade nachfragt. Das globale und digitalisierte Umfeld hat sich in den vergangenen Jahrzehnten rasant verändert. Güter und Dienstleistungen werden weltweit produziert und gehandelt, Informationen werden in sekundschnelle ausgetauscht und neue Trends verdrängen zunehmend die etablierten Konzepte. Aufgrund dieser unumkehrbaren Entwicklungen erfordert das Führen eines mittelständischen Unternehmens heutzutage ein wesentlich höheres Maß an unternehmerischer Weitsicht und Flexibilität.

Mit BTC und WSG haben sich zwei mittelstandsorientierte Beratungsunternehmen zusammengeschlossen, die die gleiche Zielsetzung verfolgen. Wir unterstützen Sie dabei, diese veränderten Rahmenbedingungen für sich zu nutzen und Ihren Erfolg zu festigen.

Durch die Bündelung unserer Kompetenzen bieten wir Ihnen die beste Voraussetzung, um Sie und Ihr Unternehmen in jeder Situation optimal zu unterstützen. Zu diesem Zweck haben wir unsere Leistungen in themenbezogenen und aufeinander abgestimmten Beratungsmodulen zusammengefasst. Im Rahmen dieser Beratungsmodule begleiten wir Ihr Unternehmen dabei, neue Chancen zu erkennen, zugehörige Risiken zu minimieren und innovative Potenziale beispielsweise durch passgenaue Digitalisierungsprojekte zu entdecken. Auf der Grundlage einer umfassenden Unternehmensanalyse und der Identifikation Ihrer wesentlichen Erfolgsfaktoren erarbeiten Sie gemeinsam mit uns eine belastbare Zukunftsstrategie. Damit sich gute Ideen, wichtige Projekte und notwendige Veränderungen im Unternehmen auch wie gewünscht durchsetzen, basiert unser Beratungsansatz auf einer möglichst breiten Einbindung Ihrer Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter. Die Beratung endet dabei nicht bei der Strategieentwicklung, sondern erst mit der nachhaltigen Implementierung beschlossener Maßnahmen. Neben Workshops zur Unternehmensführung und -entwicklung beinhalten die Module integrierte Unternehmensplanungen, Finanzierungskonzepte, Controlling und Bankenreporting sowie qualifizierte Trainings für Führungskräfte und Mitarbeiter oder auch lösungsfokussierte Coaching- und Moderationsformate.

Die Beratungsmodule sind kombinierbar und können auch einzeln gebucht werden. Selbstverständlich bieten wir Ihnen darüber hinaus speziell auf Ihr Unternehmen ausgerichtete Individualberatungen an.

Vertrauen Sie unserer langjährigen Erfahrung. Sie werden überrascht sein, welche Potenziale in Ihrem Unternehmen noch verborgen sind und sich gemeinsam erfolgreich entwickeln lassen.

Weitergehende Informationen zum Aufbau und den Inhalten der einzelnen Beratungsmodule erhalten Sie im Anschluss. Die Kosten für einige dieser Module können durch staatliche Förderprogramme mit bis zu 80 Prozent subventioniert werden.

Unser volles Engagement sowie unsere Verschwiegenheit sichern wir Ihnen zu.

Mit freundlichen Grüßen

Thomas Drees

A handwritten signature in blue ink, appearing to read 'Th. Drees'.

Ihr Partner für
Beratung, Training,
Coaching, Mediation

Dark Nagel



Wirtschaftsberatung
Steuerberatungsgesellschaft m.b.H.

Modul 1: Unternehmens-Quickcheck

Oftmals fehlt es Unternehmerinnen und Unternehmern an einem Sparringspartner, der die unternehmensspezifischen Hintergründe kennt und die Marktsituation einschätzen kann. Selbst in einem kurzen Gespräch können wichtige Entwicklungen im Unternehmen gemeinsam analysiert und Handlungsempfehlungen abgeleitet werden.

Bei unserem Unternehmens-Quickcheck analysieren wir Ihre letzten 3 Jahresabschlüsse, besprechen die Ergebnisse mit Ihnen und diskutieren gemeinsam mögliche Handlungsempfehlungen. Unsere Analyse bezieht sich auf folgende Aspekte

- Umsatz-, Rohertrags-, Kosten- und Ergebnisentwicklung
- Vermögens- und Schuldensituation
- Finanzierungsstruktur
- Kapitalfluss und Kapitaldienstfähigkeit

In dem 30-minütigen Telefon- oder Videogespräch erfahren Sie, wie ein fachkundiger Dritter Ihr Unternehmen einschätzt und können gemeinsam über aktuelle und zukünftige Herausforderungen sowie Handlungsempfehlungen diskutieren.

Preis: 300 Euro zuzüglich 19% Mehrwertsteuer

*In dieser Broschüre verwenden wir in der Ansprache jeweils die männliche Form. Beachten Sie bitte, dass darin unsererseits alle anderen geschlechtlichen Orientierungen einbezogen sind.

Modul 2: Unternehmens-Intensivcheck

Die Stärken und Schwächen eines Unternehmens ergeben sich aus den eigenen Kompetenzen und Ressourcen im Vergleich zum Wettbewerb und unter Berücksichtigung der marktspezifischen Anforderungen. Nur Unternehmen, die ihre eigenen Stärken und Schwächen kennen, können diese gezielt einsetzen, um so Chancen zu nutzen und Risiken zu reduzieren.

In diesem Modul analysieren wir gemeinsam mit Ihnen sowohl die quantitativen als auch die qualitativen Stärken und Schwächen Ihres Unternehmens und leiten Optimierungsbedarf sowie Handlungsoptionen ab. In diesem Zusammenhang finden wir Antworten auf die folgenden Fragen:

- Welche Stärken bestehen bereits in Ihrem Unternehmen und wie können diese zur Steigerung des wirtschaftlichen Erfolgs eingesetzt werden?
- Welche Kompetenzen und Ressourcen existieren in Ihrem Unternehmen und wie können Sie diese zielgerichtet weiterentwickeln, um neue Stärken im Vergleich zum Wettbewerb aufzubauen?
- In welchen erfolgsrelevanten Bereichen ist Ihr Unternehmen im Vergleich zum Wettbewerb zu schwach aufgestellt?
- Wie können die identifizierten Schwächen abgebaut oder in ihrer Wirkung abgeschwächt werden?

Als Ergebnis dieses Beratungsmoduls erhalten Sie eine gemeinsam erarbeitete Maßnahmenliste. Durch eine Priorisierung der einzelnen Maßnahmen wissen Sie genau, in welcher Reihenfolge Sie optimalerweise vorgehen, um den Erfolg Ihres Unternehmens nachhaltig auszubauen.

Zeitaufwand: 2 Beratungstage (schätzungsweise)

Modul 3: Leitbild- Vision- Ziele

Wenige Unternehmen verfügen über ein Leitbild, eine Vision und Unternehmensziele, die klar definiert sind. Darüber hinaus sind diese - wenn sie existieren - den Mitarbeitern oftmals nicht bekannt.

Dabei bieten gerade diese Faktoren allen im Unternehmen eine Orientierung und Entscheidungshilfe bei sämtlichen Unternehmensprozessen.

In diesem Modul unterstützen wir die Unternehmensleitung dabei, gemeinsam mit ihren Mitarbeitern folgende Themen zu erarbeiten:

- Leitbild
- Vision
- Unternehmensziele
- Unternehmens-werte
- Unternehmens- und Fehlerkultur
- interne und externe Unternehmenskommunikation

Durch die intensive Mitarbeiterbeteiligung erreichen Sie, dass diese sich für die nachhaltige Umsetzung aller Maßnahmen mit verantwortlich fühlen. Insbesondere, da die Mitarbeiter die Themen selbst mit entwickelt haben. Das führt auch zu einer starken emotionalen Bindung an das Unternehmen und letztendlich zur Motivationssteigerung durch mehr Vertrauen und Eigenverantwortung.

Um die Vision zu erreichen bedarf es einzelne Ziele, die daraus abgeleitet und über klar definierte Maßnahmen Schritt für Schritt umgesetzt werden, damit am Ende das gewünschte Ergebnis erreicht wird. Das Leitbild, die Unternehmens- und Fehlerkultur sowie eine wertebasierte Kommunikation bieten ebenfalls Orientierung und Sicherheit bei allen Arbeitsprozessen.

Zeitaufwand: 1 Beratungstag (schätzungsweise)

Modul 4: Strategie

Eine an die Marktentwicklungen angepasste und in sich konsistente Strategie ist unverzichtbar, um in einem an Dynamik gewinnenden Marktumfeld wirtschaftlich erfolgreich zu handeln und die selbst gesteckten Ziele zu erreichen. Nachdem Sie Ihre Vision und die daraus abgeleiteten Ziele erarbeitet haben, gilt es dementsprechend nun, die richtige Strategie zur Zielerreichung festzulegen.

In diesem Modul unterstützen wir die Unternehmensleitung dabei, gemeinsam mit ihren Mitarbeitern folgende Themen zu erarbeiten:

- Ideen entwickeln
- Strategie festlegen
- Umsetzungsplan erstellen
- Konzepte zur strategischen Mitarbeiterbeteiligung erarbeiten

Auch bei diesem Modul ist eine intensive Mitarbeiterbeteiligung von großem Vorteil. Durch angepasste Verhaltensweisen, die konsequent eingehalten und umgesetzt werden, erreichen Sie Ihre geplanten Ziele.

Ein detailliert ausgestalteter Umsetzungsplan unterstützt Sie und Ihre Mitarbeiter durchgehend bei der Realisierung Ihrer Strategie und gibt Ihnen die Möglichkeit, Planabweichungen zu korrigieren.

Zeitaufwand: 1 Beratungstag (schätzungsweise)

Modul 5: Unternehmens- und Finanzierungsplanung

Selbst in unsicheren Zeiten wie heute verfügen viele Unternehmen noch über keine integrierte Ertrags- und Finanzplanung. Die Steuerung eines Unternehmens gleicht ohne eine solche Planung einer Schifffahrt bei Nacht und Nebel – gebremst wird erst, wenn es zu spät ist.

Gerade in unsicheren und immer mehr an Dynamik gewinnenden Zeiten hilft eine Unternehmensplanung, jederzeit die Ruhe zu bewahren, um zielführende Maßnahmen einleiten zu können.

In diesem Modul entwickeln wir gemeinsam mit Ihnen eine integrierte Unternehmensplanung, welche aus den folgenden Bestandteilen besteht:

- Maßnahmenplan
- Investitions- und Finanzierungsplan
- Ertragsplan
- Tilgungsplan
- Liquiditätsplan
- Berechnung der Kapitaldienstfähigkeit

Die Vorteile einer solchen Planung sind umfangreich und erstrecken sich auf verschiedenste Aspekte:

- Im Planungsprozess werden die festgelegten Ziele und Maßnahmen quantifiziert. Dadurch werden wichtige Gewinnpotentiale identifiziert.
- Eine Liquiditätsplanung hilft Unternehmen dabei, bereits frühzeitig Liquiditätsdefizite zu identifizieren und entsprechende Gegensteuerungsmaßnahmen einzuleiten.
- Ein Investitions- und Finanzierungsplan hilft bei der Identifizierung des Kapitalbedarfs anstehender Projekte, zeigt auf, wie eine Finanzierung des Vorhabens gelingt und hilft bei der Beantragung entsprechender Finanzmittel bei Banken.
- Indem die geplanten Erträge mit den zu leistenden Kapitaldiensten abgeglichen werden, kann frühzeitig festgestellt werden, ob sich ein Fehlbetrag oder ein Überschuss zum Ende des Jahres auftut und, ob ggf. zusätzliche Optimierungsmaßnahmen gefunden werden müssen.

Zusammengefasst hilft Ihnen eine Unternehmensplanung dabei nicht nur in, sondern auch an Ihrem Unternehmen zu arbeiten und dieses konsequent und mit erhöhter Sicherheit weiterzuentwickeln.

Zeitaufwand: 2 Beratungstage (schätzungsweise)

Modul 6: Organisations-/ Prozessoptimierung

Arbeitsprozesse haben sich im Laufe der Jahre entwickelt und sind zur Gewohnheit geworden. Die Anforderungen an eine effiziente Arbeitsweise – insbesondere durch neue Herausforderungen im Wettbewerb und die Schnellebigkeit des Marktes - steigen deutlich an. Darüber hinaus ändern sich die Ausrichtung, Ziele und Strategien der Unternehmen.

In diesem Modul unterstützen wir die Unternehmensleitung dabei, gemeinsam mit ihren Mitarbeitern eine auf die Ziele ausgerichtete Organisations- und Prozessoptimierung zu folgenden Themen zu erarbeiten:

- Arbeitsorganisation/-abläufe
- Kommunikation intern und extern
- Beschwerdemanagement
- Maßnahmenplanung
- Nachhaltigkeit

Durch die intensive Mitarbeiterbeteiligung erreichen Sie in diesem Modul, dass Ihre Mitarbeiter sich für die nachhaltige Umsetzung aller Maßnahmen mit verantwortlich fühlen. Insbesondere, da sie die Themen selbst mit entwickelt haben.

Sie steigern die Effizienz im Unternehmen deutlich, indem Sie die Gesamtorganisation sowie die Prozesse optimieren. Somit erzielen Sie eine höhere Wettbewerbsfähigkeit und Ihre Mitarbeiter können intensiver ihre Aufmerksamkeit auf gewinnbringende Aufgaben richten.

Zeitaufwand: 1 Beratungstag (schätzungsweise)

Modul 7: Qualifizierung

Gut qualifizierte und motivierte Mitarbeiter gehören im Unternehmen zum wertvollsten Kapital, sie beeinflussen im Wesentlichen den Erfolg des Unternehmens. Viel zu wenig Betriebe schenken dem Thema Aus- und Weiterbildung die notwendige Aufmerksamkeit. Ein Aus- und Weiterbildungsplan ist eher eine Seltenheit. Zeitgemäße Qualifizierungsprogramme sowie mögliche **finanzielle Förderungen/Zuschüsse** sind oftmals nicht ausreichend bekannt.

In diesem Modul unterstützen wir die Unternehmensleistung dabei, unter Einbezug ihrer Mitarbeiter folgende Themen zu erarbeiten:

- Aufnahme der Ist-Situation unter Einbezug von Mitarbeiterinterviews
- Erstellung eines Aus- und Weiterbildungsplans
- Konzepte zur Wissens- und Kompetenzvermittlung
- Nachhaltiges Wissensmanagement für das Unternehmen

Durch einen strukturierten Aus- und Weiterbildungsplan, der auf die Unternehmensziele ausgerichtet ist und die Persönlichkeitsentwicklung der Mitarbeiter mit einbezieht, schaffen Sie die Voraussetzung für eine strategisch nachhaltige Qualifizierung Ihrer Mitarbeiter. Darüber hinaus stellen Sie sicher, dass die benötigten Kompetenzen in allen Geschäftsbereichen vermittelt werden bzw. vorhanden sind, um den gewünschten Erfolg zu erzielen.

Zeitaufwand: 1 Beratungstag (schätzungsweise)

Modul 8: Umsetzungsbegleitung

Gute Ideen und notwendige Veränderungen scheitern häufig in der Umsetzungsphase. Alte Gewohnheiten, neue Prozesse und die Unsicherheit bei fremden Abläufen sorgen dafür, dass sich viele gute Ideen langfristig nicht gegen die gewohnten Tagesroutinen durchsetzen können oder zumindest nur verwässert umgesetzt werden.

Die Begleitung beschlossener Maßnahmen durch einen externen Berater bringt folgende Vorteile:

1. Mit der Expertise eines Beraters lassen sich Maßnahmen professionell und mitarbeiterorientiert sensibel in bestehende Prozesse einbetten und durch moderiertes Feedback auch anpassen.
2. Der regelmäßige Besuch des Beraters erhöht die Chance der nachhaltigen Umsetzung. Die Betroffenen haben aufgrund des anstehenden Termins immer wieder externe Anlässe und erhalten Unterstützung, um die Erfolge zu messen und Ursachen für Abweichungen zu untersuchen.

In diesem Modul erhalten die Unternehmensleitung und die MitarbeiterInnen

- Lösungsfokussierte Coachings für Führungskräfte und Mitarbeiter
- Klärungsgespräche und Konfliktbearbeitung – bei Bedarf
- Formate zur Einbindung der Mitarbeiter für konkrete Prozesse
- Instrumente zur Motivation von Mitarbeitern
- Instrumente zur Mitarbeiterbefragung und -entwicklung

Zeitaufwand: je nach Vereinbarung

Modul 9: Controlling

Planung impliziert Kontrolle. Unternehmen, die eine Planung erstellen, jedoch kein regelmäßiges Controlling durchführen, verlieren durch den Druck des operativen Geschäfts schnell die übergeordneten Ziele aus den Augen, bemerken Planabweichungen nicht und können somit den größten Wert einer strukturierten Unternehmensplanung nicht realisieren.

Ein Controlling dient dazu, die laufenden Informationen bezüglich der Entwicklung des Unternehmens aufzubereiten, mit der Planung abzugleichen und frühzeitig Abweichungen zu identifizieren. Nur so können kurzfristig geeignete Gegensteuerungsmaßnahmen eingeleitet und der Erfolg eines Unternehmens nachhaltig gesichert werden.

In diesem Modul führen wir, je nach Bedarf, folgende Tätigkeiten durch, um Sie bei der kontinuierlichen Weiterentwicklung Ihres Unternehmens zu unterstützen:

- Wir erstellen einen individuell auf Ihr Unternehmen und Ihre Zielsetzungen ausgerichteten Controlling-Bericht.
- Wir führen ein laufendes Maßnahmen- sowie Financial Controlling für Sie durch, in welchem wir Planabweichungen transparent für Sie darstellen.
- Wir besprechen gemeinsam mit Ihnen regelmäßig die aktuellen Entwicklungen Ihres Unternehmens und leiten entsprechende Handlungsoptionen ab.
- Wir bereiten alle relevanten Entwicklungen bezüglich Ihres Unternehmens auf und reporten an Banken und andere Stakeholder.

Dieses Modul ermöglicht es Ihnen, sich innerhalb kürzester Zeit einen Überblick über die Entwicklung Ihres Unternehmens zu verschaffen. Die gemeinsam mit uns abgeleiteten (Gegen-) Steuerungsmaßnahmen helfen Ihnen dabei, die Rentabilität und Liquidität Ihres Unternehmens auch in den aktuell von Unsicherheit geprägten Zeiten jederzeit sicherzustellen.

Zeitaufwand: Je nach Vereinbarung

Sondermodul 1: Digitalisierung

Die Arbeitswelt der Zukunft verändert sich rasant und wird deutlich vielfältiger. Der Haupttreiber dieser Entwicklung ist die Digitalisierung. Davon betroffen sind nahezu alle Unternehmen, Branchen und Betriebsgrößen. Traditionsunternehmen verschwinden vom Markt und werden durch innovative Unternehmen mit neuen Geschäftsmodellen ersetzt. Das erzeugt bei Unternehmern und Mitarbeitern Ängste und Unsicherheiten. Doch bei genauerem Hinschauen bietet die Digitalisierung jedem Unternehmen große Chancen, um sich an diese Entwicklung anzupassen und zukunftsorientiert neu auszurichten.

In einem zweiteiligen Beratungsmodul – das Sie auch einzeln buchen können – unterstützen wir Sie dabei gemeinsam mit Ihren Mitarbeitern passgenaue Digitalisierungsideen sowie einen strukturierten Digitalisierungsplan zu erarbeiten.

Teil 1 Chancen der Digitalisierung:

Im Rahmen einer „Zukunftswerkstatt“ erarbeiten Sie unter anderem folgende Themen:

- Innovative Geschäftsideen/neue Geschäftsmodelle
- Agiles Unternehmen
- Mobiles Arbeiten
- Neue Führungskonzepte
- Digitale Kommunikation intern und extern

Teil 2 Chancen der Digitalisierung:

- Zusammenfassung der Ideen aus der Zukunftswerkstatt
- Prüfung auf Machbarkeit
- Aufnahme der bereits erfolgten Maßnahmen
- Erstellung einer gut strukturierten Digitalisierungsplanung
- Ableitung eines konkreten Maßnahmenplans nach Prioritäten

Gemeinsam mit Ihren Mitarbeitern setzen Sie im Anschluss Ihr Digitalisierungskonzept erfolgreich um und machen damit Ihr Unternehmen fit für die Zukunft.

Zeitaufwand: Pro Teil 1 Beratungstag (schätzungsweise)

Sondermodul 2: Nachfolgeregelung

Das Thema Nachfolge wird trotz seiner hohen Relevanz in der Praxis oftmals vernachlässigt. Die negativen Folgen einer unregelmäßigen Nachfolge sind dabei weitreichend. Die finanzielle Absicherung der UnternehmerInnen ist ungesichert. Der Erhalt der Arbeitsplätze für die angestellten Mitarbeiter ist unsicher und die Banken stellen keine neuen finanziellen Mittel mehr zur Verfügung, da sie nicht wissen, ob die Beträge zurückgezahlt werden können.

In unserem Nachfolgemodul folgen wir einem strukturierten Prozess, um potentielle Nachfolger für Ihr Unternehmen zu finden und derartige Probleme somit gar nicht erst aufkommen zu lassen. Hierbei durchlaufen wir die folgenden Prozessschritte:

1. **Analysephase:** In der Analysephase werden die im Hinblick auf die jeweilige Ausgangssituation wichtigsten Faktoren analysiert und dokumentiert. Hierzu gehören neben der wirtschaftlichen Lage des Unternehmens viele weitere Faktoren wie bspw. die Standortqualität, die langfristige strategische Ausrichtung aber vor allem auch Ihre Zielsetzung in Verbindung mit der angestrebten Nachfolge.
2. **Nachfolgersuche:** Nachdem die Analysephase abgeschlossen wurde, erstellen wir ein anonymisiertes Exposé über Ihr Unternehmen. Dieses Exposé, welches über verschiedene Kanäle gestreut wird, ist die Grundvoraussetzung, um eine erfolgreiche Nachfolge in die Wege zu leiten.
3. **Interessentenselektion:** Wurden Interessenten gefunden, so unterziehen wir diese einem Screening, welches sich sowohl auf harte als auch auf weiche Faktoren bezieht, um nur vielversprechende potenzielle Nachfolger an Sie weiterzuleiten.

Durch eine frühzeitige und strukturierte Vorbereitung steigen die Chancen auf eine erfolgreiche Unternehmensnachfolge deutlich. Dies gibt nicht nur Ihnen, sondern auch allen anderen Stakeholdern wie Banken und Mitarbeitern Planungssicherheit.

Zeitaufwand: 2 Beratungstage (schätzungsweise)

Sondermodul 3: Moderation, Mediation & Konfliktklärung

Schwarze Schwäne, Veränderungen im Wettbewerbsumfeld und die Dynamik der Digitalisierung stellen die Anpassungsfähigkeit vieler Unternehmen und deren Mitarbeiter vor große Herausforderungen. Zwar ist Veränderung seit Menschengedenken eine Selbstverständlichkeit, um den Fortbestand unserer Spezies zu sichern. Jedoch musste dies noch nie zuvor so schnell und agil passieren. Kein Wunder also, dass sich notwendige Projekte und Change Prozesse nicht automatisch ausrollen lassen. Häufig beginnt der Stillstand bei der Umsetzung erster Maßnahmen. Ursache hierfür sind Konflikte, Missverständnisse, alte Gewohnheiten und gefährdete Besitzstände.

Mit diesem Modul unterstützen wir Betroffene dabei, ihre oft unter der Oberfläche lauenden Konflikte und Vorbehalte zu bearbeiten. Je nach Eskalation und Komplexität werden hierfür Verhandlungen moderiert, Konflikte mediiert und Veränderungsschritte durch individuelle Coaching Angebote begleitet.

Nach dem jeweiligen Handlungsanlass beinhaltet dieses Angebot

- Moderation von Gesprächen
- Vorbereitung und Unterstützung von externen und internen Verhandlungen
- Mediation und Konfliktklärung bei internen Problemen sowie B2B- und B2C-Konflikten
- Lösungsfokussiertes Führungskräftecoaching
- Begleitung und Umsetzung von Veranstaltungen zur Mitarbeiter-Motivation

Zeitaufwand: 1 Beratungstag (schätzungsweise)

Sondermodul 4: Standortanalyse

Standortentscheidungen haben in der Regel einen langfristigen Charakter und bringen meist einen hohen Zeit- und Kostenaufwand mit sich. Derartige konstitutive Entscheidungen müssen wohl überlegt sein, da sie sich nur schwierig wieder rückgängig machen lassen und das Risiko entsprechend hoch ist. Dies gilt sowohl für die erstmalige Eröffnung eines Ladenlokals als auch für Standortverlagerungen oder die Erschließung neuer Verkaufsstätten. Werden solche Entscheidungen leichtfertig getroffen, führt dies oftmals zu einer langfristigen finanziellen Belastung ohne Ertragsaussichten.

In unserem Modul „Standortanalyse“ analysieren wir Ihre aktuellen oder auch potentiellen Verkaufsstandorte, um Ihnen eine optimale Entscheidungsvorlage für Ihr unternehmerisches Handeln zu bieten. Durch unsere detaillierte Analyse erhalten Sie unter anderem Aussagen zu:

- Der allgemeinen sowie sortimentspezifischen Attraktivität des Standortes
- Absehbaren sozio-ökonomischen Entwicklungen am Standort
- Der Stärke und Positionierung ausgewählter Wettbewerber
- Strategisch sinnvollen Positionierungsoptionen
- Möglichen Marketingaktivitäten
- Einem realistischen langfristigen Umsatzvolumen am analysierten Standort

Durch eine strukturierte Analyse als Grundlage für Standortentscheidungen reduzieren Sie Ihr Risiko deutlich und erfahren gleichzeitig, welche Hebel existieren, um das Umsatzpotential am Standort möglichst stark abzuschöpfen.

Zeitaufwand: 2 Beratungstage (schätzungsweise)

Informationen zu Förderprogrammen

Viel zu oft sind Unternehmer und Führungskräfte sehr intensiv in das operative Geschäft eingebunden und haben zu wenig Zeit, um an Ihrem Unternehmen zu arbeiten. Zu der „Gefangenschaft im Hamsterrad“ kommt, dass Beratungen Geld kosten und Arbeitszeiten der Unternehmer und Mitarbeiter binden. Dies ist oftmals der Grund, warum kleinere und mittlere (mittelständische) Unternehmen sich mit dem Thema selten bzw. nicht beschäftigen. Große Unternehmen nutzen hingegen laufend Beratungsunternehmen mit Ihrem Knowhow und profitieren davon.

Eine gute Beratung durch professionelle und kompetente Berater zahlt sich um ein Vielfaches aus. Das ist selbstverständlich auch unser Anspruch an unsere Beratungsleistung.

Aktuell werden Beratungen insbesondere für kleine und mittlere Unternehmen mit bis zu 80 % gefördert. Einige gute Beispiele hierfür sind die folgenden Programme:

- INQA-Coaching
- go digital

Die oben genannten Förderprogramme setzen in der Regel eine intensive Mitarbeiterbeteiligung voraus. Erfahrungsgemäß ist diese Vorgehensweise sehr sinnvoll, da die Mitarbeiter von Beginn an in den Beratungsprozess eingebunden werden und somit auch mitverantwortlich für die Umsetzung der erarbeiteten Themen/Maßnahmen sind. Insbesondere Vertrauen und Verantwortung fördern die Mitarbeitermotivation nachhaltig.

Das Honorar für einen Beratungstag beträgt 1.200 Euro zuzüglich der gesetzlichen Mehrwertsteuer. Im Rahmen einer Förderung besteht die Möglichkeit den Eigenanteil der Beratungskosten für Ihr Unternehmen auf bis zu 240 Euro – je nach Betriebsgröße und Förderprogramm – zu reduzieren. Gerne beraten wir Sie hierzu unverbindlich.

Wir beraten Sie gerne:



Thomas Drees

 05254 6498462

 thomas.drees@btc-partner.de



Dark Nagel

 0521 920490

 dark.nagel@wsg-bielefeld.de



Claudia Kowitz

 05254 6498462

 claudia.kowitz@btc-partner.de

**Selbstverständlich bieten wir Ihnen darüber hinaus speziell auf Ihr Unternehmen
ausgerichtete Individualberatungen an.**



Wirtschaftsberatung
Steuerberatungsgesellschaft m.b.H.

Bunzlauer Straße 10
33719 Bielefeld
Telefon: 0521 92049 0
E-Mail: info@wsg-bielefeld.de

BTC-Partner
Beratung, Training,
Coaching, Mediation



Rolfshof 17
33104 Paderborn
Telefon: 05254 6498462
E-Mail: Info@btc-partner.de