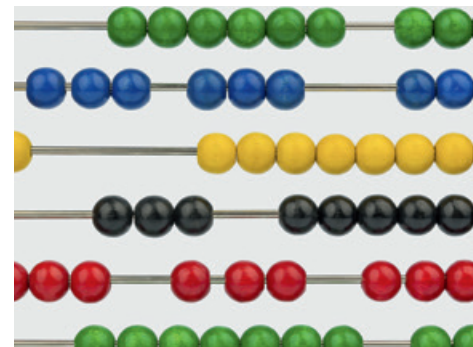


Controlling 2020+

Best-Practice-Beispiele aus der Beratungspraxis



A close-up photograph of a financial statement or spreadsheet. A black pen is resting on the document, which contains various numerical data points and columns of figures.



Dr. Wieselhuber & Partner GmbH
Unternehmensberatung

Case Studies „Controlling 2020+“

W&P-Beratungserfolge werden transparent

Beratungserfolge sind das Ergebnis einer gezielten und systematischen Vorgehensweise. Eine konkrete Problemstellung erfordert eine darauf zugeschnittene individuelle Lösung. Aus der jeweiligen Herausforderung für den Kunden ergibt sich die konkrete Aufgabenstellung für W&P. Mit unseren Case Studies zeigen wir anhand konkreter Projektbeispiele, wie W&P Aufgabenstellungen gelöst hat.

Anlässe für ein Controllingprojekt mit W&P

W&P Controllingprojekte resultieren aus einer großen Bandbreite von Anlässen:

- Nutzung einer ERP-Einführung zur parallelen oder vorausgeschalteten Verbesserung der Controllinginstrumente und Systeme.
- Expansion durch Zukauf von Unternehmen und der damit verbundenen Notwendigkeit, Systeme und Instrumente zu vereinheitlichen.
- Organisatorische Veränderungen der Strukturen mit Auswirkungen auf die Art und Weise der Unternehmenssteuerung.
- Häufige Planverfehlungen verbunden mit dem Wunsch, treff genauere Planungen zu erstellen.

- Wechsel in der Führung und daraus resultierender Wunsch, das Unternehmen nach anderen Kriterien zu führen.
- Neutrale und objektive Überprüfung des Methoden-niveaus und Ermittlung von Optimierungspotenzialen.
- Hoher Ressourcenaufwand und lang andauernde Prozesse verbunden mit dem Wunsch, Controllingressourcen gezielter einzusetzen und schneller, einfacher und kostengünstiger zu werden.

Anlässe und individuelle Gegebenheiten bestimmen Projektziele und Projektinhalte

Um ein Projektergebnis zu erreichen, ist eine exakte Festlegung der angestrebten Projektziele notwendig. Diese leiten sich aus den jeweiligen Anlässen oder individuellen Gegebenheiten ab und bilden den Gestaltungsrahmen für Projektsetting, -inhalte, -schwerpunkte und Vorgehensweise. Sie sind gleichzeitig der Maßstab, um ein Projektergebnis zu messen.

Projekterfolge und Projektergebnisse

Der Erfolg eines Controllingprojektes bemisst sich nach verschiedenen Kriterien. Schnellere Information und größere Transparenz als Projektergebnis führen zu besseren Entscheidungen. Geringere Informationskosten schlagen sich so unmittelbar im Unternehmensergebnis nieder.



- Beispielhafte Case Studies**
- Projekt 1:** Nutzung der Einführung eines ERP Systems zur Optimierung des Unternehmenscontrolling
 - Projekt 2:** Stärkung des Produktionscontrolling im Zuge einer Organisationsveränderung
 - Projekt 3:** Zielgruppengerechte Gestaltung des Monatsreporting
 - Projekt 4:** Verbesserung der Kalkulationssystematik
 - Projekt 5:** Ausrichtung des Controlling auf die Erfolgstreiber des Projektgeschäfts
 - Projekt 6:** Optimierung von Planungsprozessen
 - Projekt 7:** Forecast als Ergänzung der Planung



ERP-Einführung als Anlass zur Optimierung des Controlling

Die Gunst der Stunde nutzen

PROJEKT I

Anlass und Projektziele

- Einführung eines neuen ERP-Systems mit den Zielen
- Verbesserung der Vergleichbarkeit von Ergebnissen
 - Verbesserung der Aussagekraft des Controlling
 - Optimierung der Instrumente im Hinblick auf die Anforderungen des Geschäftsmodells

Unternehmensprofil

Mittelständische Gruppe mit automotive-naher Dienstleistung; ca. 20 operativ tätige Unternehmen

Projektsetting

Gesamtprojektdauer ca. 9 Monate auf Basis von Workshops, Einzelgesprächen und eines Lenkungsausschusses mit 6-wöchiger Frequenz. Enge Zusammenarbeit mit dem ERP-Softwarehaus und einer klar definierten Aufgabenteilung

Projekthinhalt und -schwerpunkt

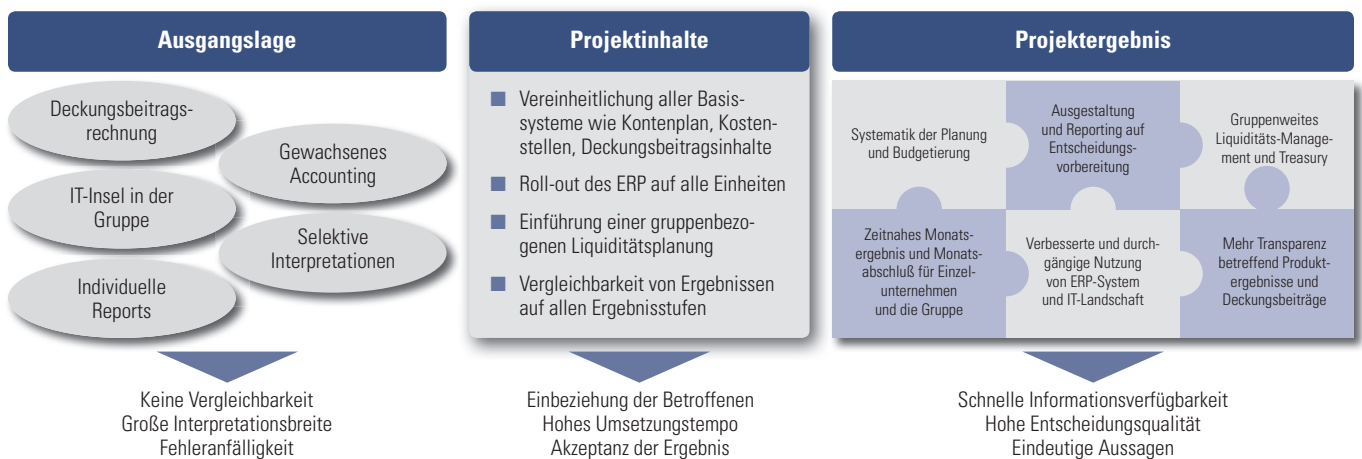
- Gruppenweite Standardisierung der relevanten Basissysteme und Strukturen betreffend Kontenpläne, Kostenstellenpläne, Stundensatzermittlung etc. als Eingangsgrößen des Controlling
- Festlegung von Deckungsbeitragsinhalten, -stufen als Grundlage der ergebnisorientierten Steuerung
- Einführung einer gruppenweiten Liquiditätsplanung auf Basis der Einzelunternehmen
- Gestaltung von Controllinginstrumenten wie Projektergebnisrechnung, Forecast, Produktivitätsmessung, etc..

Ergebnis

Die kaufmännischen Prozesse und Controllingprozesse des Unternehmens wurden deutlich gestrafft und sind nunmehr durchgängig konzipiert. Dies bewirkt eine Beschleunigung der Prozesse und führt zu einer schnelleren Erstellung des Monatsabschlusses. Gleichzeitig reduziert der Verzicht auf bislang fehlerbehaftete manuelle Schnittstellen und Aufgabeninhalte die Fehlerrate bei der Datenaufbereitung durch das Controlling. Die Bedeutung der Datenaufbereitung tritt im Controlling in den Hintergrund und das Controlling konzentriert sich stärker als bislang auf die Analyse der Daten.

Durch die Einführung zusätzlicher Instrumente verbesserte sich insgesamt die Informationsqualität mit der Folge, dass nunmehr zusätzliche Aussageinhalte für alle Entscheidungsebenen im Unternehmen zur Verfügung stehen. So führt die Vereinheitlichung dazu, dass nunmehr in der Unternehmensgruppe Benchmarks und Best-Practice-Informationen genutzt werden können, die zuvor mangels Vergleichbarkeit nicht zur Verfügung standen.

Als Folge davon hat sich die Qualität der Planung ebenso verbessert, wie die Qualität der unternehmerischen Entscheidungen.



Produktionscontrolling auf der Basis einer neuen Organisation

Neue Strukturen erfordern neue Instrumente

Anlass und Projektziele

Bedarf an neuen Instrumenten nach Übergang von einer divisionalen zur funktionalen Organisation mit dem Ziel:

- Ausstattung der Produktion mit geeigneten Controllinginstrumenten
- Möglichkeit, ein Produktionsergebnis zu ermitteln

Unternehmensprofil

International im Bereich der Industriegüter tätig; zehn Produktionsstätten weltweit; hohe Wertschöpfungstiefe mit Klein- und Großserien

Projektsetting

- Konzept in Phase 1 (6 Monate) mit Umsetzung an 2 Standorten auf Basis Workshops und Gespräche
- Roll-out in Phase 2 (6 Monate) in allen Werken

Projekthalt und -schwerpunkt

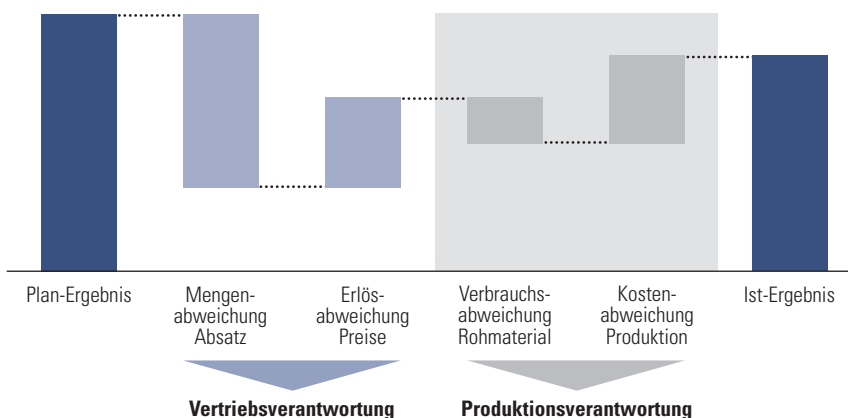
- Trennung der Kosten in ihre fixen und variablen Bestandteile als Grundlage für Standortentscheidungen incl. Überarbeitung der Kalkulation
- Konzeption eines Produktions- und Herstellkostenreporting für das lokale und zentrale Produktionsmanagement

Ergebnis

Der Funktionsbereich der Produktion erhielt ein Instrumentarium mit dessen Hilfe er im Umfeld der neu geschaffenen funktionalen Organisation zielgerichtet gesteuert werden kann.

Das Instrumentarium ermöglicht es nunmehr mittels umfassender Preis-Mengen-Analysen, die Abweichungsursachen von den Planungen in Form von Beschäftigungsgrad, Kostenabweichung und Preisabweichung auf die Funktionen zuzuordnen und klar darzustellen, in welchem Umfang die Produktion ihre vorgegebenen Kosten- und Produktivitätsziele tatsächlich erreicht.

Die Etablierung gleichartig strukturierter Reports zur Entwicklung der Produktions- und Herstellkosten erleichtert es dem unternehmensweit für die Produktion verantwortlichen COO Gespräche und Diskussionen mit den zehn Produktionsleitern zu führen, die lokal für die jeweilige Produktion verantwortlich sind. Die Gespräche konzentrieren sich nunmehr auf die Abweichungen, die auch tatsächlich von der Produktion verantwortet werden.



Durch die Verlagerung der Analysetools in das bestehende ERP-System ist es gelungen, mittels Drill Down schnell Transparenz zu schaffen. Fehler aus der Nutzung manueller Analysen mittels Tabellenkalkulation konnten deutlich reduziert werden. Das Vertrauen in die Zahlenwelt ist erheblich gestiegen.

Zielgruppengerechtes Monatsreporting

Die Informationsqualität verbessern

Anlass und Projektziele

Die neu ins Unternehmen eingetretenen CEO und CFO wünschen mehr Transparenz mit folgenden Zielen:

- Standardisierung der Inhalte des Monatsreporting
- Reduzierung von Zahlenfriedhöfen und Einführung aussagefähiger Kennzahlen
- „Automatisierung“ der Berichtserstellung durch entsprechende IT-Lösungen und -Tools

Unternehmensprofil

Unternehmensgruppe im Familienbesitz mit externem Management und 30 Einzelunternehmen; Tätigkeit in mehreren Branchen mit einer Vielzahl unterschiedlicher Geschäftsmodelle

Projektsetting

- Konzeptphase (6 Monate) und Roll-out Phase (3 Monate)
- Konzeptphase mit dem Gruppencontrolling
- Anpassungsphase mit den einzelnen Gesellschaften sowie einer nachlaufenden Optimierung

Projekthinhalt und -schwerpunkt

- Festlegung des Adressatenkreises für das Reporting
- Klärung der Anforderungen der verschiedenen Adressaten hinsichtlich inhaltlicher Schwerpunkte und Art und Weise der Informationsdarstellung
- Erarbeitung eines Katalogs von Kennzahlen einschließlich der Berechnungsmethodik zur Sicherstellung der Einheitlichkeit
- Erarbeitung eines „Prototyps“ als Entscheidungs- und Umsetzungsgrundlage



Ergebnis

Ein einheitliches Format hat die bisherige Vielfalt individueller Reports abgelöst. Das neue Format ist an Entscheidungserfordernissen ausgerichtet. Es informiert anhand standardisierter Inhalte über die wesentlichen Kenndaten des jeweiligen Unternehmens. Ein konsolidiertes Reporting, das auch an den Beirat geht, ergänzt das Reporting.

Inhalt sind einerseits ein komprimierter Zahlenteil, andererseits eine graphische Aufbereitung. Damit sind alle Adressatenwünsche abgedeckt. Der Gruppen-GF erleichtert die Standardisierung die Informationsaufnahme angesichts der Anzahl der 30 Einzelunternehmen erheblich.

In einem individualisierten Teil berichten die einzelnen Unternehmen über Besonderheiten in ihrem Unternehmen. Sie ergänzen so die Standardinhalte um geschäftsmodell- oder unternehmensspezifische Inhalte.

Die Nutzung von Reporting-Tools minimiert den Konsolidierungs- und Aufbereitungsaufwand im zentralen Controlling.



Verbesserung von Kalkulation und Planung

Die Entscheidungssicherheit steigern

Anlass und Projektziele

Starker Preisdruck in der Branche und steigende Kosten erfordern eine genauere Kalkulation als Basis der Preisfindung und geben so die Ziele vor:

- Erstellung einer auf fixen und variablen Komponenten basierenden Kostenplanung
- Schaffung einer planbasierten und differenzierten Kalkulation als Grundlage der Preisverhandlungen mit Kunden

Unternehmensprofil

Metallverarbeitendes Unternehmen mit einem Standort im Familienbesitz; Kleinserien und Einzelfertigung als Schwerpunkt

Projektsetting

Projektdauer ca. 4 Monate auf Basis von Meetings und Workshops mit dem kaufmännischen Leiter

Projekthinhalt und -schwerpunkt

- Deutliche Differenzierung der Kalkulationsstufen zwecks Ermittlung von Preisuntergrenzen
- Einführung einer integrierten Absatz-, Erlös-, Kosten- und Ergebnisplanung
- Einführung einer kombinierten Produkt-/Kundenerfolgsrechnung
- Einführung von Szenariorechnungen auf Basis verschiedener Auslastungsannahmen der Produktion
- Konzeption und Durchführung einer Planung für das folgende Geschäftsjahr

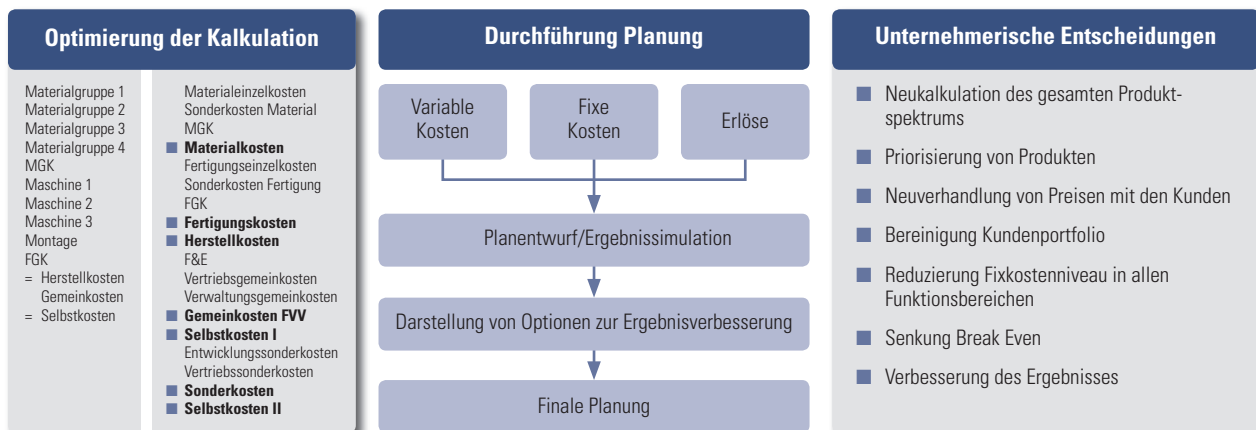
Ergebnis

Die differenzierte Kalkulation und die Planung mit überarbeiteten Kostenstrukturen bildete die Basis für die Neubewertung der Kundenaufträge. Dabei konnte nunmehr zwischen ertragsstarken, ertragschwachen und negativen Kundenergebnissen unterschieden werden.

Im Zuge der Planung und anstehender Preisverhandlungen wurden diese Erkenntnisse zeitnah zu einer Produkt- und Kundenbereinigung bei gleichzeitiger Reduzierung von Fixkosten genutzt.

Die neu geschaffene Möglichkeit, Auslastungsszenarien zu rechnen, erleichterte die bis dahin schwierige, eher „aus dem Bauch getroffene“ Entscheidung, Kunden und Produkte aufzugeben. Der Break Even wird früher erreicht und das Ergebnis verbesserte sich auf Basis des neuen Instrumentariums deutlich.

PROJEKT 4



Ausrichtung des Controlling auf die Erfolgstreiber des Projektgeschäfts

Das Geschäftsmodell konsequent abbilden

Anlass und Projektziele

- Die Absicherung der geplanten Wachstumsziele erfordert eine deutliche Verbesserung der Controllinginstrumente
- Die Steuerung soll stärker als bisher auf die Erfolgstreiber des Geschäfts und des Geschäftsmodells ausgerichtet werden

Unternehmensprofil

Unternehmen im Projektgeschäft mit ambitionierten Wachstumsplänen

Projektsetting

Projektdauer ca. 9 Monate mit Konzept und Umsetzung

Projekthinhalt und -schwerpunkt

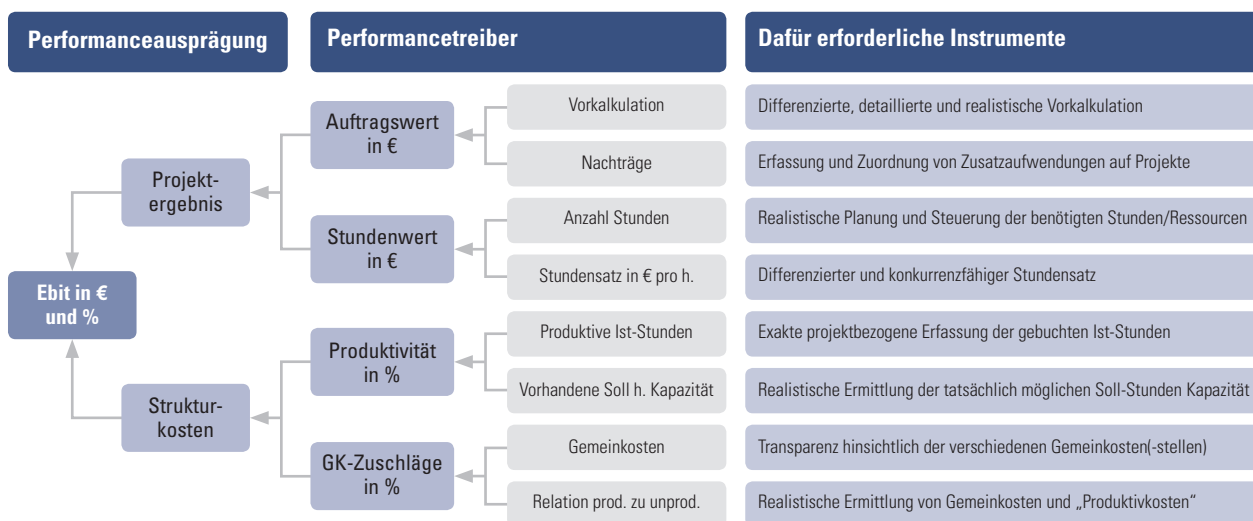
- Ableitung der relevanten Steuerungskriterien aus dem Geschäftsmodell
- Abbildung der Erfolgsfaktoren im neu zu gestaltenden Controllinginstrumentarium
- Vorbereitung einer stärkeren Digitalisierung aller Controllingprozesse und vorgelagerter Basisprozesse einschließlich Finanz- und Rechnungswesen
- Verstärkte Übertragung von kaufmännischen Verantwortlichkeiten auf die Projektleiter

Ergebnis

Das Unternehmen verfügt als Resultat des Projektes über ein deutlich geschärftes Instrumentarium zur Steuerung des Unternehmens. Dabei werden die Anforderungen der unterschiedlichen Verantwortungsebenen im Unternehmen abgebildet. Das Top-Management erhält einen Überblick über die Summe aller Projekte hinsichtlich der damit für das Unternehmen einhergehenden Ertragschancen und Projektrisiken.

Die singular Projektverantwortlichen werden umfangreich über die wesentlichen Schlüsselinformationen des von ihnen persönlich verantworteten Projektes informiert. Sie werden dadurch gezielt in die Lage versetzt, Projekte wirtschaftlich zu steuern und zum Erfolg zu bringen.

Durch die Verknüpfung beider Informationsebenen ist das Controlling in der Lage, im „Drill-Down Verfahren“ von der Gesamtebene auf einzelne Projekte als mögliche Abweichungsursachen im Ergebnis zu blicken und diese Informationen zielgerichtet aufzubereiten.



Optimierung der Planungsprozesse

Treffsicherer bei der Unternehmensplanung werden

Anlass und Projektziele

- Management und Beirat waren unzufrieden mit der Planungstreue der planenden Einheiten
- Bereits in der ersten Hälfte des Geschäftsjahres zeigten sich Abweichungen, die zum großen Teil nicht auf materielle Ursachen, sondern auf die Planungssystematik zurückzuführen waren
- Ziel war es, vor diesem Hintergrund die Planungssystematik so zu verbessern, dass die systembedingten Abweichungen minimiert werden können

Unternehmensprofil

Unternehmen mit ausgeprägtem Fertigungsbereich an verschiedenen Produktionsstandorten und einer Vielzahl von weltweiten Vertriebsunternehmen

Projektsetting

Projektdauer ca. 6 Monate unter Einbeziehung des Controlling und der materiell planenden Einheiten

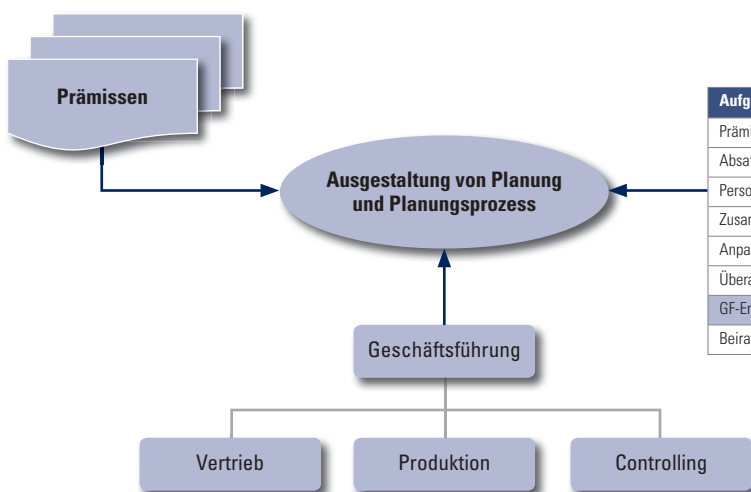
Projekthinhalt und -schwerpunkt

- Überarbeitung des zeitlichen Planungsablaufs
- Erstellung einer Planungsrichtlinie
- Zentrale Festlegung wesentlicher Prämissen
- Überarbeitung der „Planungsformulare“
- Reduzierung der Schnittstellenprobleme zwischen verschiedenen Einheiten

Ergebnis

Das Unternehmen verfügt nunmehr über einen integrierten Planungsprozess mit deutlich gesteigerter Treffsicherheit der Planung. Durch die Reduzierung der Schnittstellenprobleme zwischen den planenden Unternehmenseinheiten wurden einerseits der Zeitaufwand für die Planung reduziert, andererseits die inhaltlichen Abstimmungen vereinfacht. Dies führt dazu, dass die funktionalen Planungen von Vertrieb, Produktion, Logistik und der konsolidierenden Funktion des Controlling von vornherein besser aufeinander abgestimmt sind. Eine Vielzahl bisher erforderlicher Abstimmungsschleifen entfällt.

Vor allem die verbesserte Abstimmung zwischen produktorientierter Absatzplanung und Produktionsplanung hat zu einer deutlichen Verbesserung der Planung geführt. Anders als in der Vergangenheit konzentriert sich das Management nunmehr auf die inhaltliche Abweichungsdiskussion und die erforderlichen Maßnahmen zur Planeinhaltung. Durch die Verbesserung der Planung hat sich auch auf allen Ebenen die Akzeptanz für das Instrument „Planung“ erheblich erhöht.



Aufgabe	Aug	Sep	Okt	Nov	Dez
Prämissen	█				
Absatzplanung		█			
Personalplanung		█			
Zusammenfassung			█		
Anpassungen				█	
Überarbeitung					█
GF-Entscheidung				▲	
Beiratspräsentation					▲

Forecasts als Ergänzung zur Planung

Das Unternehmen zeitnah führen

Anlass und Projektziele

Aufgrund der hohen Volatilität des Geschäfts bedurfte es einer Ergänzung der Jahresplanung durch regelmäßige Forecasts, um das Unternehmen besser steuern und rechtzeitig auf erkennbare Abweichungen reagieren zu können

Profil des Unternehmens

Handelsunternehmen mit stark schwankenden Sortimentsteilen und einem großen Filialnetz

Projektsetting

Projektdauer ca. 7 Monate mit einer Konzeptions- und Begleitungsphase in enger Zusammenarbeit mit dem Controlling des Unternehmens

Projekthalt und -schwerpunkt

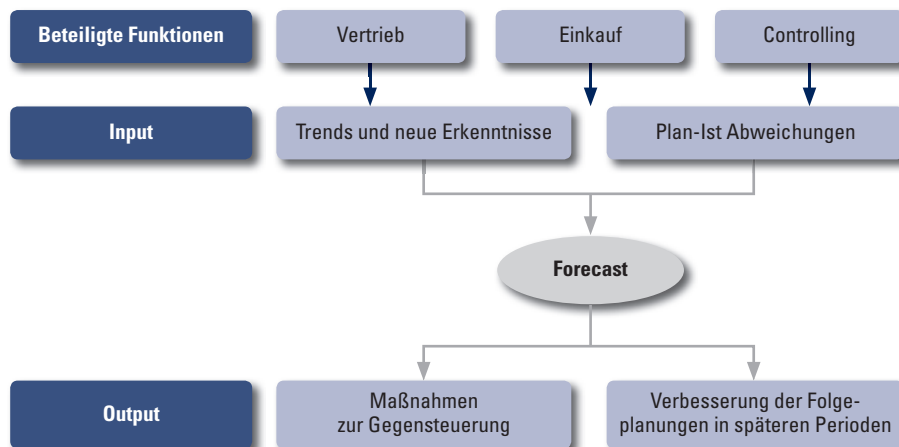
- Erarbeitung der Methodik für die Erstellung der Forecasts
- Insbesondere Festlegung von Häufigkeit, Breite und Tiefe des Forecasts im Hinblick auf den Arbeitsaufwand
- Verknüpfung mit der Unternehmensplanung
- Exemplarische Durchführung von zwei Forecasts
- Integration in das Reporting des Unternehmens

Ergebnis

Das Unternehmen verfügt nunmehr über eine Vorgehensweise zur Erstellung regelmäßiger Forecasts als Entscheidungsgrundlage für das Management. Aufgrund der gewählten Methodik wird einerseits der Tatsache Rechnung getragen, dass eine hinreichend genaue Prognose möglich wird, sich andererseits der Arbeitsaufwand zur Erstellung des Forecasts in Grenzen hält.

Grundlage für den Forecast sind einerseits in der Planung erkennbare Abweichungen, andererseits allgemeine Trends, die sich noch nicht in konkreten Abweichungen niederschlagen, aber zu solchen führen können. In die Erstellung des Forecast ist nicht nur das Controlling als koordinierende Funktion eingebunden, sondern auch die Bereiche Marketing, Vertrieb und Einkauf. Auf diese Weise wird sichergestellt, dass unterschiedlichste Aspekte in den Forecast einfließen können.

Durch den Forecast hat sich im Unternehmen die Entscheidungsqualität betreffend Sortiment und Restanten deutlich verbessert.



Sprechen Sie mit uns über eine mögliche Aufgabenstellung

Individuelle Vorschläge für Ihr Unternehmen

Der unternehmerische Ansatz von W&P im Controlling, bei dem Entscheidungsorientierung und unternehmerische Führung im Vordergrund stehen, stellt eine der Grundlagen für die Konzeption und Umsetzung durch W&P dar.

Der größte Nutzen eines Controllingkonzeptes entsteht bei schneller Umsetzung. Alle W&P Projekte sind stets darauf ausgelegt, diesen Nutzen zu schaffen.

Unsere Expertise aus einer Vielzahl von Projekten bildet die Basis für die Diskussion eines Controllingprojektes in Ihrem Unternehmen.

Dieses umfasst neben der Vorgehensweise den erforderlichen Zeitbedarf und eine Terminplanung. In die Gestaltung des individuellen Konzeptes fließen einerseits unsere Erfahrung aus einer Vielzahl unterschiedlicher Projekte ein. Andererseits gehen auch die individuellen Anforderungen Ihres Unternehmens in das Projekt ein.

Merkmale	Projekt 1	Projekt 2	Projekt 3
Projekt	Optimierung der Ergebnissteuerung im Zuge eines ERP-Projektes	Etablierung des Produktionscontrolling auf Basis einer neuen Organisation	Zielgruppengerechtes Monatsreporting
Unternehmensprofil	Unternehmen im Projektgeschäft mit mehreren Einheiten	Unternehmen mit mehreren Produktionsstandorten weltweit	Unternehmensgruppe mit mehreren Einzelunternehmen
Anlass	Einführung eines neuen ERP-Systems	Organisatorische Veränderung	Externes Management im Familienunternehmen
Primäres Projektziel	Verbesserung der Aussagekraft der Instrumente	Harmonisierung von Organisation und Instrumenten	Standardisierung des Reporting
Vorgehensweise	Erstellung von Konzepten und Begleitung der Umsetzung	Gemeinsame Erarbeitung von Konzepten und Planung des Roll-Out	Erarbeitung von Konzepten und aktive Mitwirkung an der Umsetzung
Projektdauer	9 Monate	6 Monate	6 Monate zzgl. einer Umsetzungsbegleitung von 3 Monaten
Ergebnis	Neue Prozesse und Instrumente	Organisationsadäquate Steuerung	Adressatengerechtes Reporting

Unser Ansprechpartner für Sie



Dr. Günter Lubos

Mitglied der Geschäftsleitung

Telefon: +49 (0)89 / 286 23 130

E-Mail: lubos@wieselhuber.de

Als Ergebnis profitieren Sie von unserer umfassenden Erfahrung und erhalten gleichzeitig ein maßgeschneidertes, auf die Bedürfnisse Ihres Unternehmens ausgerichtetes Controllingkonzept.

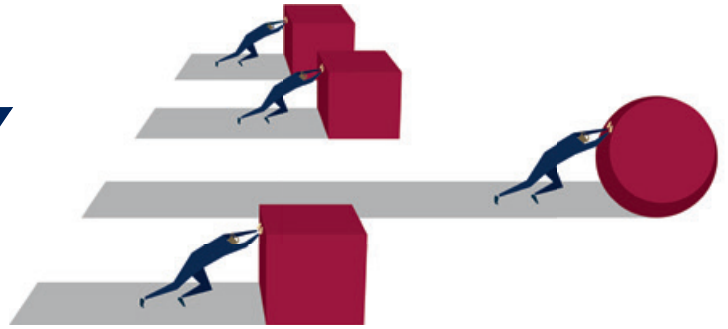
Sprechen Sie uns an. In einem unverbindlichen Erstgespräch erläutern wir Ihnen unsere Vorgehensweise. Wir stimmen Inhalte und Schwerpunkte ab und erstellen Ihnen ein entsprechendes Angebot zur Optimierung Ihres Controlling.

Projekt 4	Projekt 5	Projekt 6	Projekt 7
Verbesserung Kalkulation und Planung	Ausrichtung des Controlling auf die Erfolgstreiber des Geschäfts	Optimierung der Planungsprozesse	Forecast als Ergänzung zur Planung
Familienunternehmen an einem Standort	Unternehmen mit Projektgeschäft	Produktionsunternehmen mit mehreren Standorten	Handelsunternehmen mit Filialnetz
Preisdruck in der Branche	Absicherung der Wachstumsziele	Zu geringe Planungstreue	Abbildung der hohen Volatilität des Geschäfts
Aussagefähigere Kalkulation für Preisverhandlungen	Stärkere Fokussierung auf die Erfolgstreiber	Verbesserung der Planungsgenauigkeit	Ergänzung der Planung um Prognosen
Konzepterstellung und Implementierung im ERP-System	Konzept und Begleitung der Umsetzung	Konzept und Begleitung der Umsetzung	Konzept und Begleitung der Umsetzung
4 Monate	9 Monate	6 Monate	7 Monate
Neue Kalkulation und Produktbereinigung	Entscheidungsorientierte Instrumente	Deutlich höhere Planungstreue	Verbesserte innerjährliche Prognosen



- Weiterführende Information in:
- Dossier Controlling 2020+
 - Dossier Business Performance
 - Dossier Planung & Budgetierung
 - Dossier Gemeinkostenmanagement
 - Dossier CFO-Agenda 2020+

Perspektiven eröffnen – Zukunft gestalten



STRATEGIE

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

INNOVATION & NEW BUSINESS

DIGITALISIERUNG

Wir sind Spezialisten für die unternehmerischen Gestaltungsfelder Strategie, Innovation & New Business, Digitalisierung, Führung & Organisation, Marketing & Vertrieb, Operations, Performance Improvement, Finance und Controlling, sowie die nachhaltige Beseitigung von Unternehmenskrisen durch Corporate Restructuring und Insolvenzberatung. Weiterhin bündeln wir unsere Kompetenzen unabhängig von Branche und Funktion in unseren Fokusthemen Familienunternehmen, Industrie 4.0, Zukunftsmanagement, Komplexität und agiles Management.

FÜHRUNG & ORGANISATION

MARKETING & VERTRIEB

Mit Büros in München, Düsseldorf und Hamburg bietet Dr. Wieselhuber & Partner seinen Kunden umfassendes Branchen- und Methoden-Know-how und zeichnet sich vor allem durch seine Kompetenz im Spannungsfeld von Familie, Management und Unternehmen aus.

OPERATIONS

CORPORATE RESTRUCTURING

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

PERFORMANCE IMPROVEMENT

FINANCE

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

INSOLVENZBERATUNG

CONTROLLING



Dr. Wieselhuber & Partner GmbH
Unternehmensberatung

info@wieselhuber.de
www.wieselhuber.de