

- Schaffung Transparenz und Basis für wirtschaftliche Entscheidungen
- Schaffung Argumentationshilfe für Preisgespräche mit Kunden
- Verbesserung der Angebotskalkulation zur Bildung des Verkaufspreises
- Bestimmung der lang- und kurzfristigen Preisuntergrenzen sowie Vermeidung von Fehlentscheidungen bei Proportionalisierung von Fixkosten
- Schaffung besserer Entscheidungsgrundlagen und korrekter Anreize für Mitarbeiter
- Ergebnissteigerung durch Stärkung positiver Bereiche, Abschneiden negativer Bereiche, Identifizierung Verbesserungsansätze und Maßnahmenumsetzung

Die GB Consult GmbH schafft Ihnen Freiräume zur Weiterentwicklung, Wertsteigerung und Neuaufstellung des Unternehmens.

Wir beraten unsere Mandanten umfassend in allen wirtschaftlichen Fragen. Besondere Erfahrungen haben wir dazu aus der **langjährigen Mitarbeit in und der Beratung von eigentümergeführten mittelständischen Familienunternehmen (KMU)** erworben. Die GB Consult GmbH unterstützt Unternehmen bei deren **Zukunftsgestaltung**. Hierbei entwickelt die GB Consult GmbH gemeinsam mit den Mandanten eine **auf die Situation abgestimmte Strategie** und **wirkt vor Ort aktiv bei deren Umsetzung mit**. Neben der **Begleitung von Unternehmen bei der Steigerung von Erträgen** ist die GB Consult GmbH auch in der Lage, **Unternehmen aus einer Krise zu führen**.

Zudem unterstützt die GB Consult GmbH Unternehmen in der **Erfüllung der rechtlichen und betriebswirtschaftlichen Anforderungen an komplexe EDV-Systeme**. Bei Bedarf kann GB Consult auch **interimistisch Managementfunktionen übernehmen**.

Unser Einsatz sichert und steigert Ihren Erfolg!

Stand: April 2018



Baustein Deckungsbeitragsrechnung: Womit verdiene ich Geld, womit verbrenne ich Geld?

Informieren Sie sich in einem persönlichen Gespräch und vereinbaren Sie einen Termin.

GB Consult GmbH
Hartmut Ibershoff
NINO-Allee 11
48529 Nordhorn

Telefon: (05921) 3045255
Mobil 0162 / 1054427
E-Mail: gbc@gbconsult.de
Internet: www.gbconsult.de

Tätigkeiten

- Analyse / Verbesserung der Datenbasis für die Deckungsbeitragsrechnung (variable und fixe Kosten, Zuordnung zu Produkten/ Produktgruppe/Unternehmensbereich)
- Auswertung Stücklisten und Arbeitspläne/Fertigungsaufträge
- Erfolgsermittlung nach Produkten/ Warengruppen, Kunden/Märkte, Maschinen/Fertigungslinien mit Zuordnung der variablen/fixen Erlöse und Kosten
- Überarbeitung/Erstellung Vor/Nachkalkulationen
- Identifikation von Maßnahmen zur Steigerung des Unternehmensergebnisses (Stärken der positiven Bereiche, Begrenzen der negativen Bereiche)
- Sortimentsbereinigung unter Berücksichtigung von Interdependenzen (Kunden, Maschinen u.a.)
- Unterstützung / Durchführung von Maßnahmen (Gespräche mit Kunden zwecks Sortiments-/Preisanpassung, Veränderung Produkte/Sortiment u.a.)

Vorgehensweise

- Zunächst erfolgt eine Analyse des Geschäftsmodells, der Datenbasis (Betriebsabrechnungsbogen, Stücklisten, Arbeitspläne/Fertigungsaufträge) und die Festlegung der Rahmenbedingungen für die Deckungsbeitragsrechnung (ein-/mehrstufig, ein-/mehrdimensional).
- Die Datenbasis wird zielgerichtet um notwendige Informationen angereichert (u.a. Unterscheidung variable/fixe Kosten). Bei der Auswertung werden in der Regel u.a. Kunden-/Produkt Hierarchien verwendet. Bei Bedarf werden entsprechende Hierarchien individuell definiert bzw. vorhandene Hierarchien validiert.
- Es wird eine (ggf. mehrstufige/mehrdimensionale) Deckungsbeitragsrechnung erstellt, aus der Ansatzpunkte für Maßnahmen zur Steigerung des Unternehmensergebnisses abgeleitet werden.
- Die Vor-/Nachkalkulationen werden um die zusätzlichen Informationen ergänzt, bei Bedarf überarbeitet.
- Es wird ein Handlungsplan zur Ergebnissteigerung festgelegt. Die Umsetzung der Maßnahmen wird zeitnah gesteuert.

Leistungsspektrum der GB Consult GmbH

- 1. Gründung, Kauf, Verkauf, Nachfolge und Unternehmensbewertung:** Wenn es ums Ganze geht
- 2. Strategie und Organisation:** gut vorbereitet im Wettbewerb
- 3. Controlling, Reporting, Planung:** Schaffung Klarheit und Reaktionszeit
- 4. Investition und Finanzierung:** Potentiale schaffen und sichern
- 5. Performance/Ertragsteigerung, Unternehmens-Check:** PS besser auf die Straße bringen
- 6. Weg aus der Unternehmenskrise:** Nachhaltige Sicherung des Unternehmens für den Unternehmer
- 7. Interim- und Veränderungsmanagement:** praktische Unterstützung vor Ort
- 8. Weitere Bausteine/Pakete:** Working Capital Management, Deckungsbeitragsrechnung, Unternehmensplanung, Notfallmanagement / Notfallkoffer, Lieferantenscoring