



Team Engineering

Ihr Ansprechpartner für Osteuropa und Asien

Unternehmensoptimierung

- ✓ Strategische Ausrichtung
- ✓ Umsatzsteigerung
- ✓ Margenoptimierung
- ✓ Kostensenkung
- ✓ Strategischer Einkauf

Wir helfen Ihnen dabei.

Team Engineering

Ihr Ansprechpartner für Osteuropa und Asien

Ausgangslage und Zielsetzung

Margenoptimierung

Unser Vorgehen

Senkung der Betriebskosten

Durchleuchtung des Ist-Zustandes

Senkung der Einkaufskosten

Strategische Neuausrichtung

Portrait der Team Engineering AG

Umsatzsteigerung

Ansprechpartner & Kontakt

Ausgangslage und Zielsetzung

- Viele Unternehmen haben ihr Potential noch nicht vollausgeschöpft
- Dies kann verhängnisvoll sein, wenn Wettbewerber dies erfolgreicher tun und sich im Markt besser behaupten
- Oft ist eine Unternehmensoptimierung oder Neuausrichtung sinnvoll
- Das Ziel kann eine Effizienzsteigerung mit einer verstärkten Marktbearbeitung im Hinblick auf eine langfristige Stärkung des Unternehmens sein
- Mit besseren Ergebnissen sind wiederum zusätzliche Investitionen in die Zukunft möglich

Unser Vorgehen

Bereits mit einer Kurzstudie kann das Optimierungspotential geschätzt werden. Wenn sinnvoll, kann diese Studie vertieft oder sofort mit der Umsetzung begonnen werden.

Eine Kurzstudie umfasst:

- Formulierung der Zielsetzung und Aufnahme des Ist-Zustandes mit Konzentration auf die Unternehmensschwerpunkte
- Analyse der Stärken und Schwächen, Aufzeigen der grössten Engpässe und Ausarbeiten eines Sofort-Massnahmenprogramms
- Entwicklung der Unternehmensstrategie
- Ausarbeiten eines detaillierten Massnahmenprogramms
- Ausarbeitung des Realisierungsplans

Anschliessend folgt die Projekt-Umsetzung

Durchleuchtung des Ist-Zustandes

Wichtige Punkte sind:

- Umsatzentwicklung, belegte Märkte, Marktanteile, Wettbewerber
- Kundenstrukturen, Deckungsbeiträge nach Produktgruppen und Kunden (ABC-Analysen)
- Personalentwicklung, Arbeitszeiten, Betriebszeiten
- Infrastruktur, Gebäude und Einrichtungen, Eignung, Auslastungen
- Arbeitsprozesse, Logistikstrukturen
- Kostenstrukturen
- Gewinn- und Verlustrechnung, Bilanz
- Geplante Investitionen und Projekte
- Budget und Prognosen

Strategische Neuausrichtung

Wichtige Fragen

- Was sind die wichtigsten Ziele, welcher Kundennutzen steht im Vordergrund
- Welche Produkte und Leistungen werden in Zukunft angeboten
- Welche Märkte werden bearbeitet
- Welche Branchen- und Kundensegmente haben Priorität
- Mit welcher Preis- und Margenpolitik werden die Leistungen angeboten
- Wie wird die Kundenabwanderung verhindert?
- Wie werden neue Kunden gewonnen?
- Welche Personalpolitik wird betrieben?
- Welche Investitionen werden getätigt?
- Wie wird die Finanzpolitik definiert?

Umsatzsteigerung

Wichtige Kenngrößen und Massnahmen können sein:

- Welches sind die wichtigsten resp. weniger wichtige Kunden (ABC-Analyse)
- Analyse der Dauer der Kundenbeziehung
- Ermittlung der abgewanderten Kunden resp. der Gründe dafür (Umfragen)
- Ermittlung der Anzahl Neukunden
- Zusatzkosten pro neuer Kunde
- Strategisch ausgerichtete verstärkte Marktbearbeitung mit verschiedenen Methoden
- Bearbeitung neuer Märkte, Investitionen in Exportmärkte

Margenoptimierung

- Ist der Kunde bereit, mehr Geld zu bezahlen oder kann er vergleichbare Produkte bei der Konkurrenz günstiger einkaufen?
- Wie verändert sich der Umsatz bei Erhöhung oder Senkung der Preise?
- Gibt es Kunden, die zu günstig einkaufen und die Kosten in zu geringem Ausmass decken?
- Wie verändert sich die Erfolgsrechnung bei Änderung der Verkaufspreise und Verkaufsmengen?
- Wie können Preise und Kosten verändert werden, damit die Margen gesteigert werden können und die Kunden einen angemessenen oder noch grösseren Nutzen haben?

Senkung der Betriebskosten

- Ermittlung der Kostenstruktur mit dem Ziel, Schwerpunkte für Veränderungen besser erkennen zu können
- Durch Betrachten der Kostenstrukturen können Vermutungen angestellt und Vorstellungen entwickelt werden, ohne bereits Hintergründe durchleuchtet zu haben
- Die Kostenblöcke Material, Personal, Sachkosten, Unterhalt, Energie, Entwicklungskosten, Zinsen, Abschreibungen etc. werden analysiert
- Stückkosten, variable und fixe Kosten werden untersucht
- Der Kapitaleinsatz wird überprüft. Zum gebundenen Kapital gehört das Kapital für Grundstücke, Immobilien, Produktionsanlagen, andere Einrichtungen, Umlaufkapital und liquide Mittel
- Die Kostenoptimierungspotential werden erfasst und bewertet

Senkung der Einkaufskosten

- Mit einer A-, B-, C-Analyse nach Materialgruppen, Einzelpositionen und Lieferanten werden die Kosten im Einkauf geprüft
- Das Schwergewicht der Untersuchung wird auf die wichtigsten Posten gelegt
- Ein aktives und strategisch gut positioniertes Einkaufsmarketing kann ohne Einbusse bei der Qualität zu grösseren Kostensenkungen führen
- Massnahmen für Verbesserungen im Einkauf können sein:
 - *Wertanalyse*
 - *zentrale Abwicklung des Einkaufs*
 - *Trennung des administrativen und kreativen Einkaufs*
 - *Auswahl geeigneter Mitarbeiter für jeden Bereich*
 - *Schulung der Mitarbeiter*
 - *systematische Veränderung des Einkaufsverhaltens*
 - *neue Einkaufsmärkte erschliessen / mehr Angebote einholen*
 - *klare Angebotsvergleiche erstellen mit Preis- Leistungs- und Nutzenvergleich*
 - *Anwendung spezieller Verhandlungstechniken etc.*

Portrait der Team Engineering AG

Die Team Engineering AG wurde 1989 gegründet. Unsere Kunden sind mittelständische Unternehmungen aus Industrie, Handel und Dienstleistungen in der Schweiz und im Ausland.

Die Team Engineering AG verfügt über ein gut ausgebautes Netz im In- und Ausland mit Vertriebsfachleuten, Maschinen- und Bau-Ingenieuren.

Die Qualifikationen der Team Engineering AG bestehen in der Form ihrer Mitarbeiter, die alle international seit Jahren als erfahrene Projektleiter, Vertriebsfachleute und Ingenieure tätig sind.

Team Engineering

Ihr Ansprechpartner für Osteuropa und Asien

Ansprechpartner & Kontakt

Team Engineering AG
Dörflistrasse 10
Postfach 6825
8050 Zürich

Tel. +41 44 313 0313
Fax. +41 44 313 0336
info@teamengineering.ch
www.teamengineering.ch



Walter Weder
dipl. Ökonom SIB
+41 79 330 33 59
wwe@teamengineering.ch



Paul Stäger
dipl. Ing. FH
+41 79 279 77 42
pst@teamengineering.ch