

Thema	Eigenprodukt
Branche	Schreinerei
Mitarbeiter	8
<p>Mustermann : Ausgangslage</p>	<p>Mustermann's & Vital Gym Concept®</p> <p>Absatzstruktur - Szenario</p>

Ausgangslage:

- Bei guter Auslastung und guter technischer Ausstattung wird im Markt eine Lohnstunde von 47,50 € in der Vorkalkulation angesetzt.
- Es werden jedoch 63 € benötigt, um das Unternehmen langfristig wirtschaftlich sinnvoll führen zu können.
- Die ausprobierten branchenüblichen Standardmaßnahmen greifen nicht.
- In der Nachkalkulation zeigt sich, daß die tatsächliche Lohnstunde wegen Reklamationen, im Stau stehen der Mitarbeiter u.v.m. gar nicht bei 47,50 € sondern bei ca. 42 € liegt.
- Bei einer dreimonatigen Auslastung von z.B. nur 80 % würde das Jahresergebnis bereits negativ sein.

Endsituation:

- Funktionierendes Eigenprodukt mit Alleinstellungscharakter mit Marke hebt den Firmenwert erheblich
- In ruhigeren Zeiten kann vorproduziert werden
- Volle Lohnstunde (63 €) angesetzt und durchgebracht, was das Betriebsergebnis hebt.
- Bessere Maschinenauslastung hebt ebenfalls das Betriebsergebnis
- Evt. Ausfall des Chefs kann teilweise kompensiert werden, da er dafür nicht nötig ist
- Vom regionalen Standardgeschäft unabhängiges 2tes Standbein sichert die Existenz des Unternehmens
- Quasi Verdopplung des Umsatzes mit schreinermäßig unterdurchschnittlichem Aufwand
- Amortisation bereits nach 10 verkauften Einheiten

Thema	Eigenprodukt
Branche	Stanzerei (Metall)
Mitarbeiter	10
<p style="text-align: center;">Mustermann : Ausgangslage</p>	<p style="text-align: center;">Mustermann : Szenario für Nr. 1 - 2</p>

Ausgangslage:

- 5 Kunden machen 80 % des Umsatzes aus
- Keine Planbarkeit, hohe Auslastungsschwankungen
- Maschinenpark ist nur zu 50 % ausgelastet
- Technische Möglichkeiten eher unterdurchschnittlich
- Die ausprobierten branchenüblichen Standardmaßnahmen greifen nicht -> es geht letztendlich immer über den Preis oder die Lieferschnelligkeit.

Endsituation:

- Funktionierendes Eigenprodukt mit Alleinstellungscharakter mit Marke hebt den Firmenwert erheblich
- In ruhigeren Zeiten kann vorproduziert werden
- Volle Lohnstunde zzgl. 15 % Gewinnaufschlag angesetzt und durchgebracht, was das Betriebsergebnis hebt.
- Bessere Maschinenauslastung hebt ebenfalls das Betriebsergebnis
- Vom Standardgeschäft unabhängiges 2tes Standbein sichert die Existenz des Unternehmens
- Quasi Verdopplung des Umsatzes mit stanzereimäßig unterdurchschnittlichem Aufwand
- Amortisation bereits nach 10.000 verkauften Einheiten

Thema	Eigenprodukt
Branche	Werkzeugbauer (Metall)
Mitarbeiter	75
<p style="text-align: center;">Mustermann : Ausgangslage</p>	<p style="text-align: center;">Mustermann : Szenario für Nr. 1 - 5</p>

Ausgangslage:

- 80 % Autozulieferbereich
- Margen sind sehr unter Druck, werden Jahr für Jahr kleiner
- Technische Möglichkeiten sind durchschnittlich
- Die ausprobierten branchenüblichen Standardmaßnahmen greifen nicht -> es geht letztendlich immer über den Preis oder die Lieferschnelligkeit.

Endsituation:

- Funktionierendes Eigenprodukt mit Alleinstellungscharakter mit Marke hebt den Firmenwert erheblich
- Volle Lohnstunde zzgl. 15 % Gewinnaufschlag angesetzt und durchgebracht, was das Betriebsergebnis hebt.
- Vom Standardgeschäft unabhängiges 2tes Standbein sichert die Existenz des Unternehmens
- Amortisation bereits nach 10 verkauften Einheiten

Thema	Verfahrenshoheit (Eigenprodukt)
Branche	Thermoformer (Kunststoff)
Mitarbeiter	15
<p style="text-align: center;">Mustermann : Ausgangslage</p>	<p style="text-align: center;">Mustermann : Szenario für 2tes Standbein</p>
<p>Ausgangslage:</p> <ul style="list-style-type: none"> • 80 % branchen- und hauptkundenlastig • Margen sind sehr unter Druck, werden Jahr für Jahr kleiner • Technische Möglichkeiten sind durchschnittlich • Die ausprobierten branchenüblichen Standardmaßnahmen greifen nicht -> es geht letztendlich immer über den Preis oder die Lieferschnelligkeit. 	
<p>Endsituation:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Funktionierendes Eigenprodukt mit Alleinstellungscharakter mit Marke hebt den Firmenwert erheblich • Volle Lohnstunde zzgl. 15 % Gewinnaufschlag angesetzt und durchgebracht, was das Betriebsergebnis hebt. • Vom Standardgeschäft unabhängiges 2tes Standbein sichert die Existenz des Unternehmens 	

Thema	Verfahrenshoheit
Branche	Walzenfertiger (Metall)
Mitarbeiter	45
<p style="text-align: center;">Mustermann : Ausgangslage</p>	<p style="text-align: center;">Mustermann : Szenario</p>

Ausgangslage:

- 90 % branchenlastig
- Margen sind sehr unter Druck, werden Jahr für Jahr kleiner
- Technische Möglichkeiten sind durchschnittlich
- Die ausprobierten branchenüblichen Standardmaßnahmen greifen nicht -> es geht letztendlich immer über den Preis oder die Lieferschnelligkeit.

Endsituation:

- Funktionierende Verfahrenshoheit wird in Verbindung mit strategischem Kooperationspartner zu einem Eigenprodukt mit Marke und hebt den Firmenwert erheblich
- Volle Lohnstunde zzgl. 10 % Gewinnaufschlag angesetzt und durchgebracht, was das Betriebsergebnis hebt.
- Vom Standardgeschäft unabhängiges 2tes Standbein sichert die Existenz des Unternehmens
- Mit dem bestehenden Maschinenpark mittels Sonderwerkzeugen darstellbar

Thema	Verfahrenshoheit
Branche	Gesenkschmiede (Metall)
Mitarbeiter	30
<p style="text-align: center;">Mustermann : Ausgangslage</p>	<p style="text-align: center;">Mustermann : Szenario</p>

Ausgangslage:

- 70 % automobillastig
- 5 Kunden = 75 % vom Umsatz
- Technische Möglichkeiten sind besser als Durchschnitt
- Wachstum auf 50 MA angestrebt
- Die ausprobierten branchenüblichen Standardmaßnahmen greifen nicht -> es geht letztendlich immer über den Preis oder die Lieferschnelligkeit, das Hervorheben der speziellen Möglichkeiten ist bei Standardanfragen schwierig.

Endsituation:

- Funktionierende Verfahrenshoheiten ermöglichen Zugang zu anderen Märkten, ohne über den Preis gehen zu müssen und heben den Firmenwert erheblich
- Für jeden neuen Markt ein oder mehrere Multiplikatoren installiert.
- Volle Lohnstunde zzgl. 15 % Gewinnaufschlag angesetzt und durchgebracht, was das Betriebsergebnis hebt.
- Vom Standardgeschäft unabhängige neue Standbeine ermöglichen das angestrebte Wachstum und sichern die Existenz des Unternehmens
- Mit dem bestehenden Maschinenpark darstellbar

Thema	Verfahrenshoheit
Branche	Kunststoffspritzer
Mitarbeiter	35
<p style="text-align: center;">Mustermann : Ausgangslage</p>	<p style="text-align: center;">Mustermann : Szenario bis angedachte Unternehmensübergabe :</p>

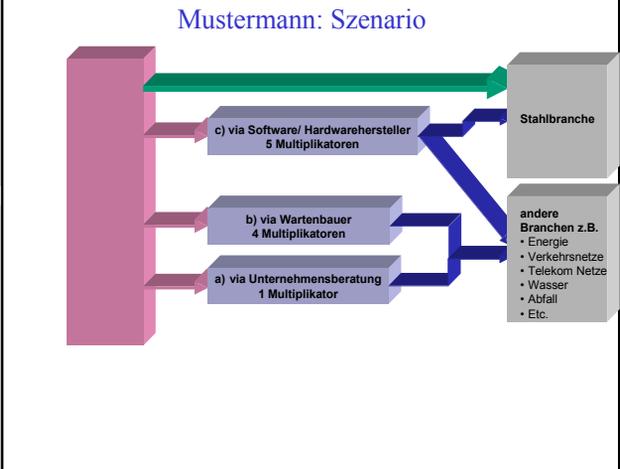
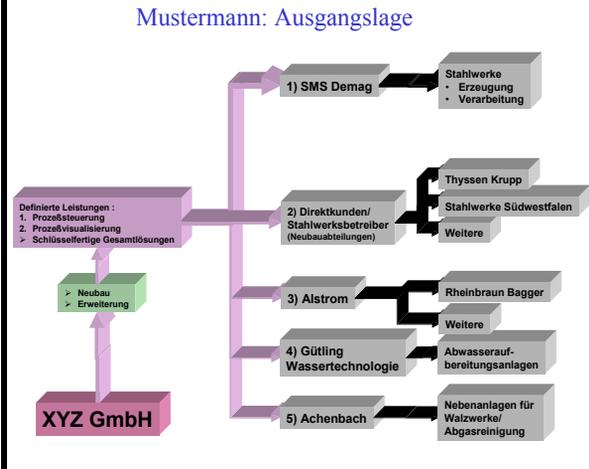
Ausgangslage:

- Hochwertige Neuteileprojekte werden kontinuierlich weniger
- Die ausprobierten branchenüblichen Standardmaßnahmen greifen nicht -> es geht letztendlich immer über den Preis oder die Lieferschnelligkeit, das Hervorheben der speziellen Möglichkeiten ist bei Standardanfragen schwierig.
- Technische Möglichkeiten sind besser als Durchschnitt
- Wachstum auf 50 MA angestrebt

Endsituation:

- Funktionierende Verfahrenshoheiten ermöglichen Zugang zu anderen Märkten, ohne über den Preis gehen zu müssen
- Funktionierende Verfahrenshoheit wird in Verbindung mit installiertem strategischem Kooperationspartner zu einem Eigenprodukt mit Marke und hebt den Firmenwert erheblich
- Volle Lohnstunde zzgl. 15 % Gewinnaufschlag angesetzt und durchgebracht, was das Betriebsergebnis hebt.
- Vom Standardgeschäft unabhängige neue Standbeine ermöglichen das angestrebte Wachstum und sichern die Existenz des Unternehmens
- Mit dem bestehenden Maschinenpark darstellbar

Thema	Verfahrenshoheit definierte Dienstleistung
Branche	Industriearbeit
Mitarbeiter	15



Ausgangslage:

- zu 50 % für 1 Kunden in 1 Branche tätig

Endsituation:

- definierte Dienstleistung mit Alleinstellung im Markt
- 3 Vertriebskanäle mit insgesamt 10 Multiplikatoren installiert und darüber Zutritt in zahlreiche Branchen bekommen.

Thema	Eigenprodukt
Branche	Sondermaschinenbau
Mitarbeiter	15

Ausgangslage:

- 1 Prüfmaschine für 1 Kunden gebaut die zwar ausgezeichnet funktioniert, aber ein Verlustbringer war.

Endsituation:

- Prüfmaschine komplett überarbeitet und so Alleinstellung im Markt erzielt.
- 4 überschneidungsfreie strategische Kooperationspartner installiert, die automatisch von der weltweiten Endkundschaft angefragt werden und die Prüfmaschine als synergetische Ergänzung ihrer Produkte mit verkaufen.
- Absatz von mehreren Prüfmaschinen jährlich

Thema	Eigenprodukt
Branche	Software
Mitarbeiter	27
<p style="text-align: center;">Mustermann : Ausgangslage</p>	<p style="text-align: center;">Mustermann : Szenario</p>

Ausgangslage:

- 1 eigenentwickelte Branchensoftware als Hauptumsatzträger
- Branchenprimus mit mehreren Wettbewerber
- Kontinuierlich schrumpfender Markt

Endsituation:

- definierte Dienstleistung mit Alleinstellung im Markt geschaffen
- 2 neue Anwendungsfelder installiert
- In beiden neuen Anwendungsgebieten ein oder mehrere strategische Multiplikatoren installiert und darüber Zutritt in zahlreiche neue Branchen bekommen.
- Anpassungen waren mit dem bestehenden Programmiererstamm darstellbar

Weitere Lösungen gab es z.B. auch für

- Metallbau
- Formenbau
- Sonderanlagenbau
- Sondergerätebau
- Goldschmieden
- Elektroinstallateure
- Blechverarbeiter
- Rohrverarbeiter
- Drahtverarbeiter
- Gesundheitsdienstleister
- u.v.m.