

Strategische Potenzialanalyse als Wegweiser zur Ertragsoptimierung

Dipl.-Ing. Walter Abel
Management Consulting

Dipl.-Ing. Walter Abel
Management Consulting

Karl Czerny - Gasse 2/2/32
A - 1200 Wien

' +43 1 92912 65

7 +43 1 92912 66

office@walter-abel.at
www.walter-abel.at
www.itsmprocesses.com

Nachhaltige Absicherung der Unternehmensstrategie durch Kenntnis der strategischen Potenziale

Weg von vergangenheitsbezogener Planung

.... über eine genaue Kenntnis der strategischen Potenziale

.... zur nachhaltigen und gesteuerten Gestaltung der Zukunft



Dipl.-Ing. Walter Abel

Geschäftsführer

Unternehmenserfolg

- ⊔ Es werden nur jene Unternehmen **nachhaltig Erfolg** haben, die eine klare Vorstellung über ihre Zukunft haben (**Vision**), wo sie zu einem gegebenen Zeitpunkt stehen wollen (**Destination Statement**) und wie sie dorthin gelangen werden (**Strategie**).
- ⊔ Dabei gilt es, den **Markt** genauestens zu kennen in Hinblick auf Wachstum und **Mitbewerb**. Auch die eigenen **Stärken, Schwächen** und **Potenziale** müssen verstanden werden. Nur dann können **Produkte** und / oder **Dienstleistungen angeboten** bzw. **entwickelt** werden, die es dem Unternehmen ermöglichen, **profitabel** und **nachhaltig** zum Wohle der **Eigentümer, Mitarbeiter** und **Gesellschaft** zu agieren.

Regelkreise der Unternehmenssteuerung



Unverbindliches Berichtswesen	Verbindliches Steuerungssystem		Sinngiebende Ausrichtung der Unternehmensentwicklung
Historie	Vorgabe (Soll)	Planung (Plan)	Strategische Planung (Sinn)
Global	Strukturiert	Differenziert	Ganzheitlich
Soll-Ist Vergleich Erfolg = Ermessen	Soll-Ist Vergleich Erfolg = Gunst	Plan-Ist Vergleich Erfolg = Zielerreichung	Ziel-Realität Vergleich Erfolg = Langfristige Sicherung der Existenz des Unternehmens

Der 3. Kreis: Strategische Planung klassisch

Aktiva	Bilanz	Passiva
Vermögen		Schulden
		Eigenkapital
Verwendung der Mittel wohin?		Herkunft der Mittel woher?
Kapitaleinsatz = Investition		Kapitalherkunft = Finanzierung

Vision
Mission
& Values

**Operative Baseline
(Historie & Ist)**

**Strategisches Framework
(die unabdingbaren
Rahmenbedingungen)**



Langfristige Nutzenstiftung

Der 3. Kreis: Strategische Planung potenzialorientiert

Dipl.-Ing. Walter Abel
Management Consulting

Aktiva	Bilanz	Passiva
Vermögen		Schulden
		Eigenkapital
Verwendung der Mittel wohin?		Herkunft der Mittel woher?
Kapitaleinsatz = Investition		Kapitalherkunft = Finanzierung

**Operative Baseline
(Historie & Ist)**



Vision
Mission
& Values

**Strategisches Framework
(die unabdingbaren
Rahmenbedingungen)**



Langfristige Nutzenstiftung

Der 3. Kreis: Strategische Planung messbar

Dipl.-Ing. Walter Abel
Management Consulting

Aktiva	Bilanz	Passiva
Vermögen		Schulden
		Eigenkapital
Verwendung der Mittel wohin?		Herkunft der Mittel woher?
Kapitaleinsatz = Investition		Kapitalherkunft = Finanzierung

**Operative Baseline
(Historie & Ist)**



Vision
Mission
& Values

**Strategisches Framework
(die unabdingbaren
Rahmenbedingungen)**

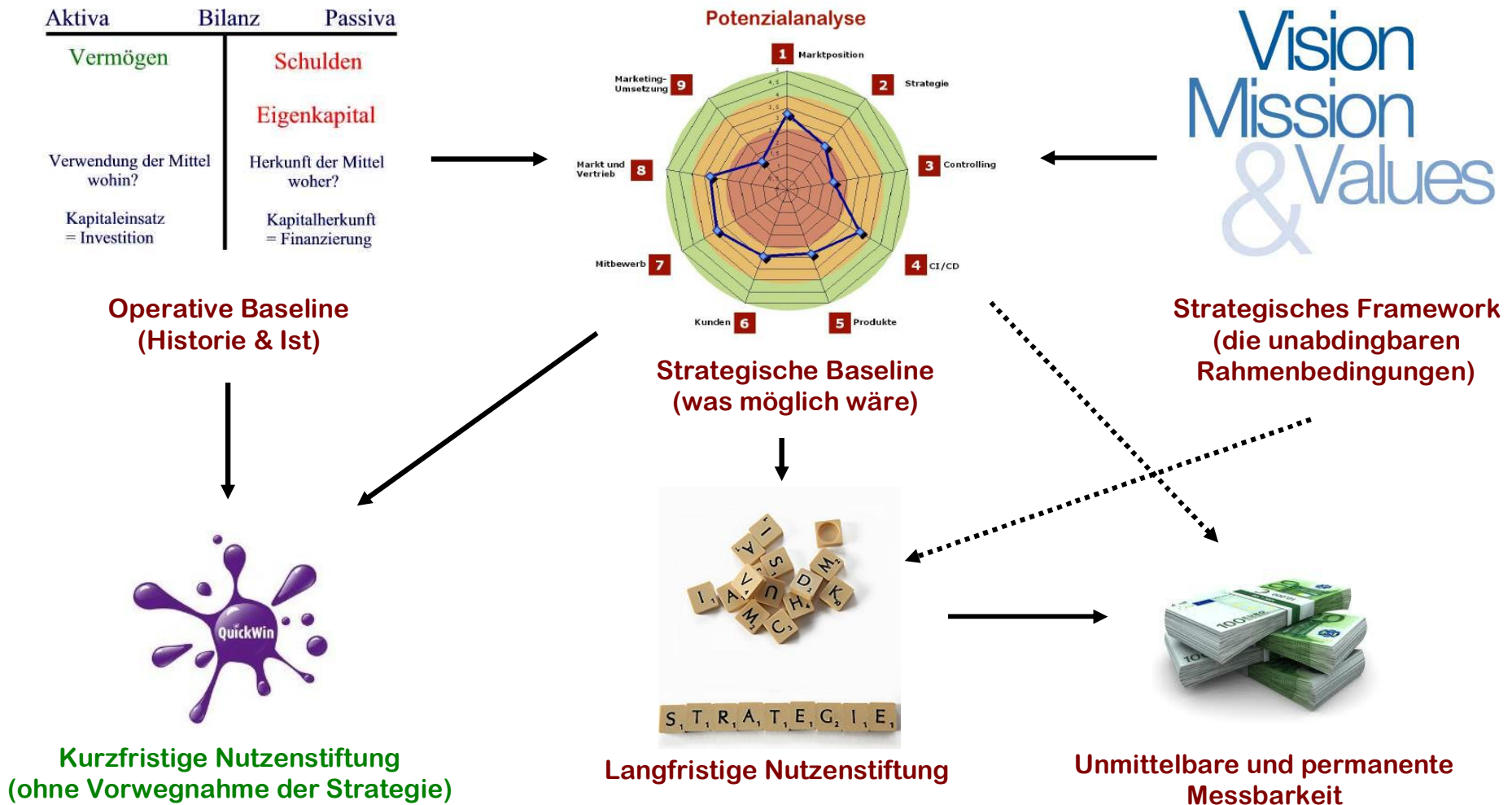


Langfristige Nutzenstiftung



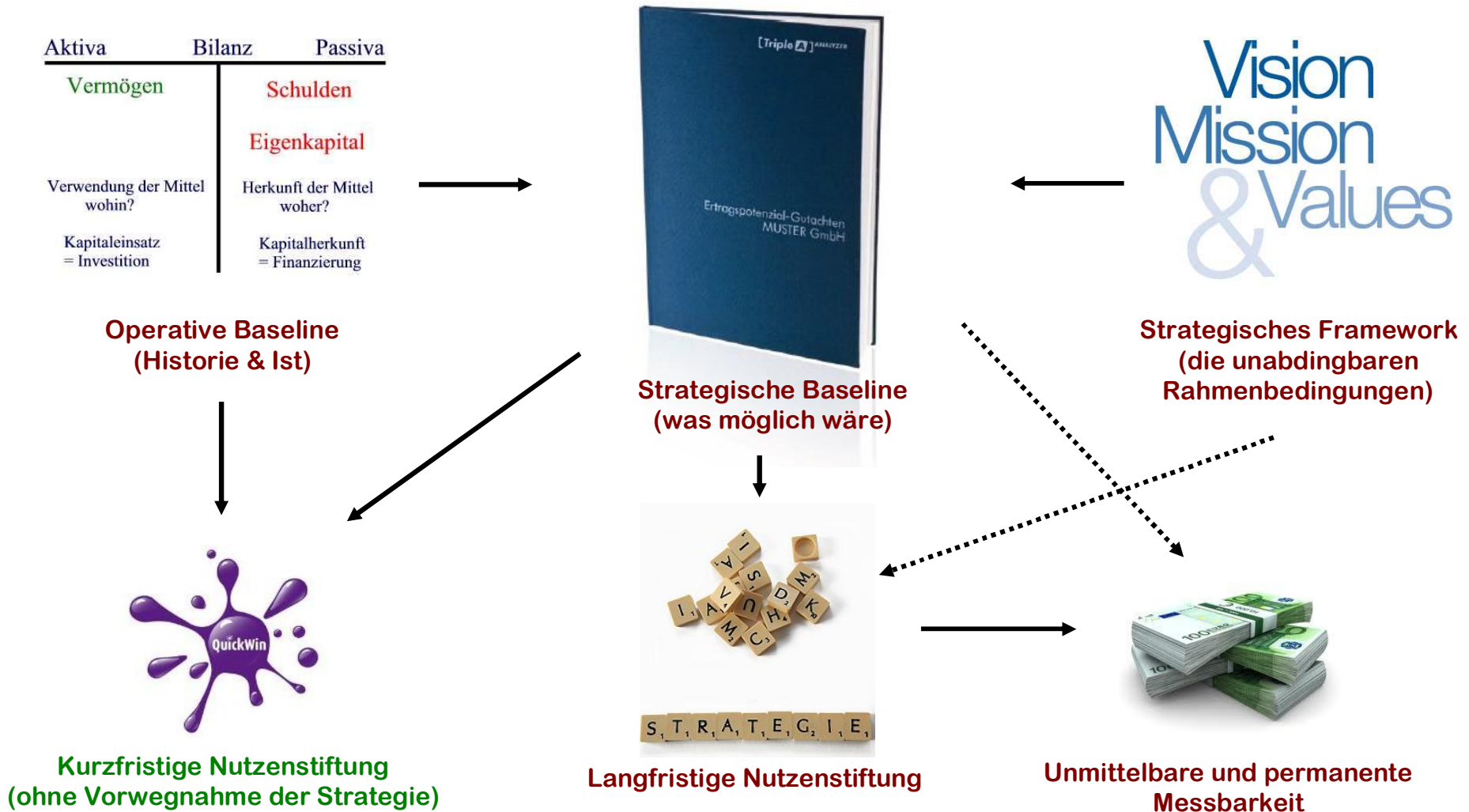
**Unmittelbare und permanente
Messbarkeit**

Der 3. Kreis: Strategische Planung mit Zusatznutzen



Der 3. Kreis: Potenzialanalyse mit Triple-A Analyzer

Dipl.-Ing. Walter Abel
Management Consulting



Triple-A Analyzer: Mehr Ertrag am Markt

- ▶ Der Triple-A Analyzer ist die **erste Potenzialanalyse** zur validen Erhebung der 57 marktrelevanten Ertragspotenziale eines Unternehmens.
- ▶ Er zeigt Ihrem Unternehmen den Weg, um am Markt rasch **zusätzliche Erträge** zu erwirtschaften und welche konkreten Schritte dafür gesetzt werden müssen.
- ▶ Mittels eines standardisierten Analyse-Tools ermittelt der Analyzer, in welchen der 57 Erfolgsfelder Ihr Unternehmen mit dem **geringsten Mittelaufwand** die **höchsten Mehrerträge** am Markt lukrieren kann.
- ▶ Mit dem Analyzer ist es erstmals möglich, Ihre **Ertragspotenziale messbar zu machen** und damit alle Markt - Chancen auch wirklich auszunutzen.

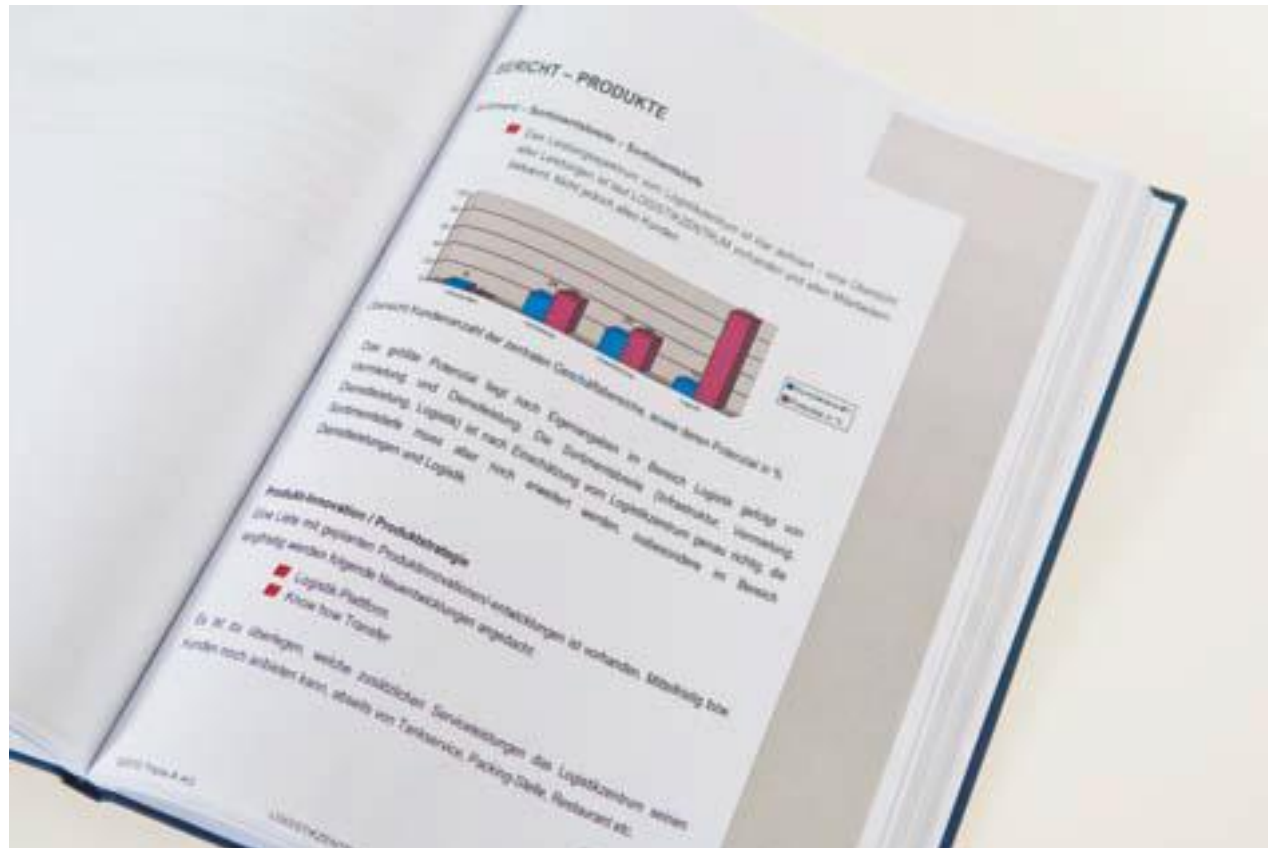
Triple-A Analyser: Was Ihr Unternehmen bekommt

Dipl.-Ing. Walter Abel
Management Consulting

- ▶ eine zukunftsbezogene, ganzheitliche **Potenzial - Analyse mit Gutachten-Status**
- ▶ eine **Entscheidungsgrundlage** für die strategische, marktorientierte Ausrichtung
- ▶ eine Anleitung für die **Erschließung neuer Ertragsquellen**
- ▶ eine am Markt anerkannte Dokumentation zur **Senkung von Finanzierungskosten**
- ▶ eine Grundlage für **effizientes, ertrags- und bilanzwirksames Marketing**
- ▶ Durch den standardisierten Aufbau ist der Triple-A Analyser **für alle Branchen geeignet**

Triple-A Analyzer: Detailliert

Dipl.-Ing. Walter Abel
Management Consulting



Auf über 60 Seiten sehen Sie Ihren Ist - Zustand und Ihre Zukunftspotenziale. Enthält zusätzlich eine Branchenanalyse und Handlungsanweisungen zur Nutzung der Potenziale.

Triple-A Analyzer: Transparent

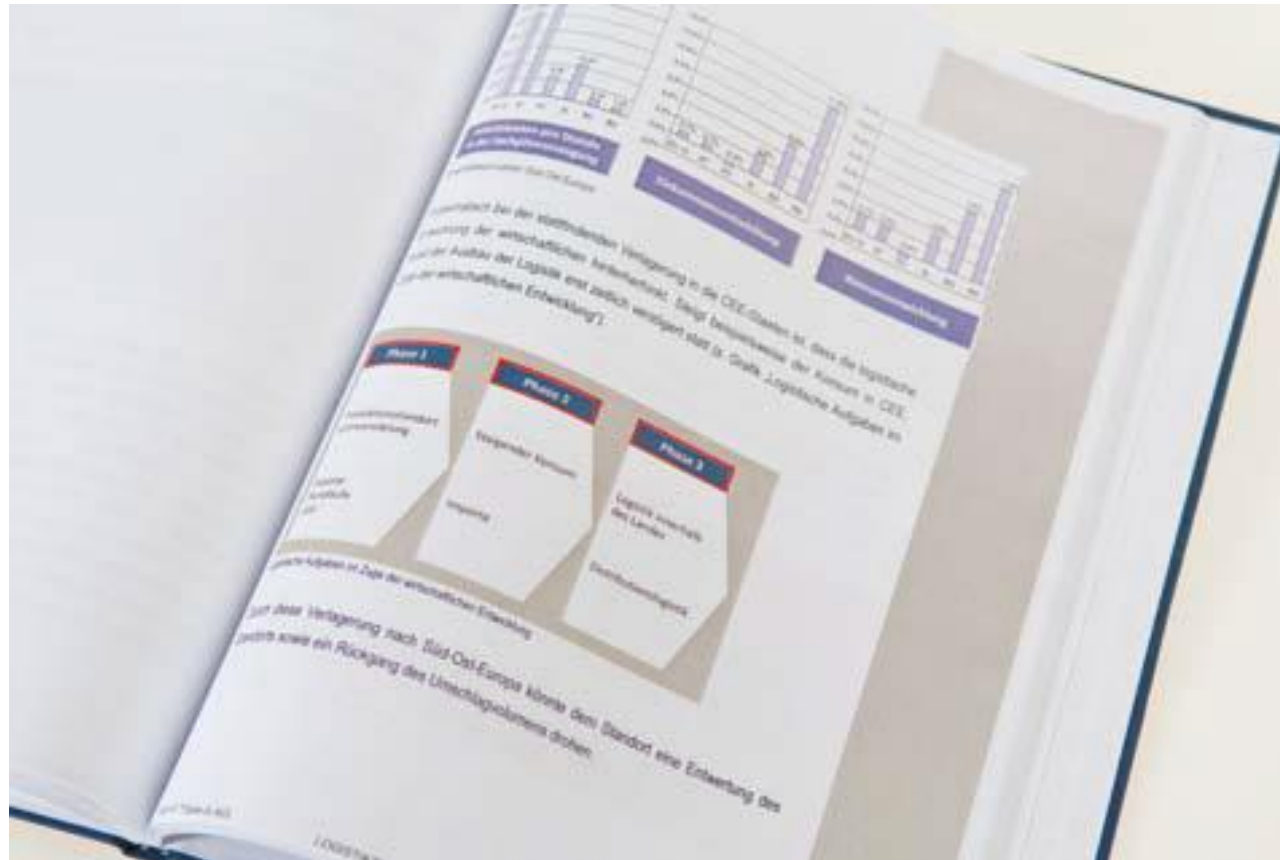
Dipl.-Ing. Walter Abel
Management Consulting



Individuell für Ihr Unternehmen erstellte Analyse, die alle marktrelevanten Faktoren ausführlich darstellt.

Triple-A Analyser: Konkret

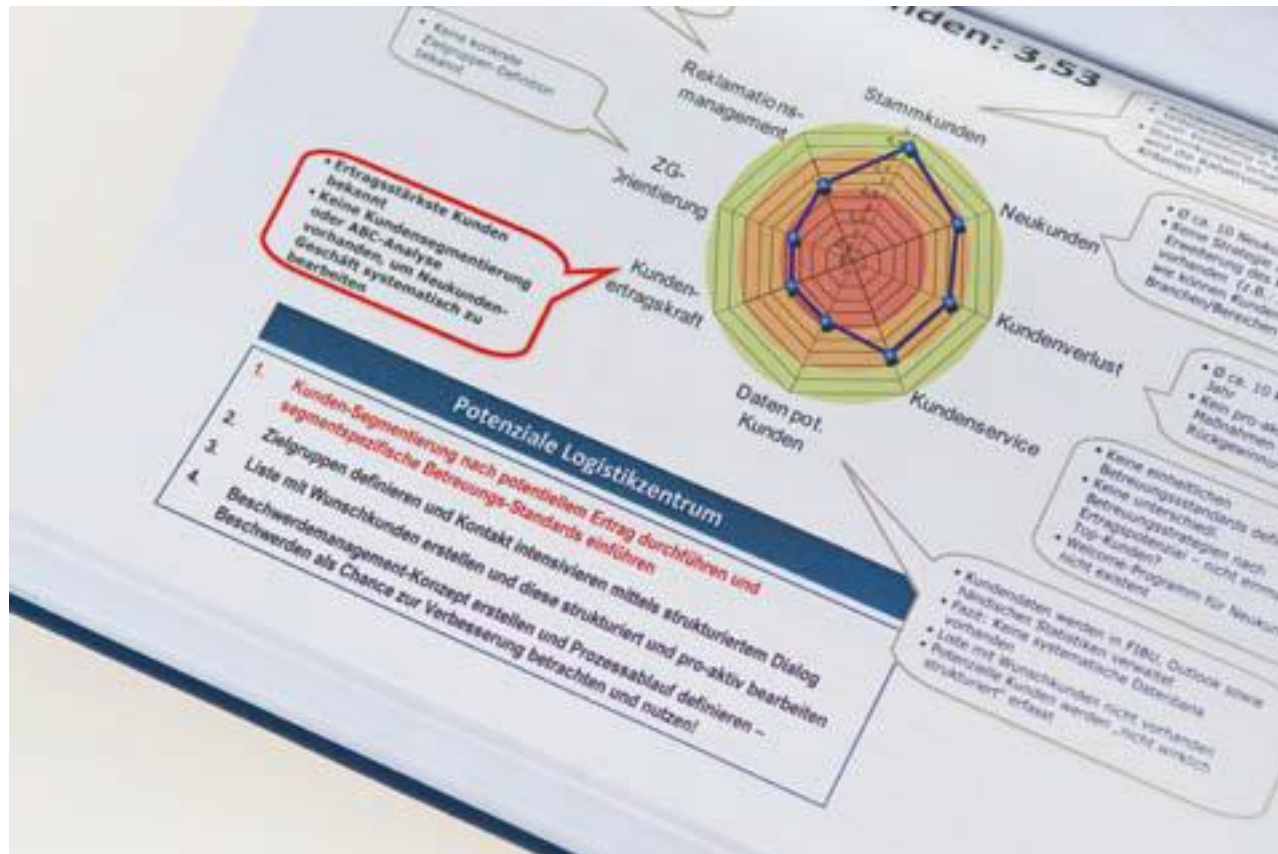
Dipl.-Ing. Walter Abel
Management Consulting



Mit dem Triple-A Analyser wissen Sie, was zu tun ist, um rasch Erträge vom Markt zu lukrieren.

Triple-A Analyzer: Leicht verständlich

Dipl.-Ing. Walter Abel
Management Consulting



Perfekte Aufbereitung der Daten macht alle Ergebnisse nachvollziehbar und sofort anwendbar.

Triple-A Analyzer: Einsatzbereiche

Dipl.-Ing. Walter Abel
Management Consulting

- ▶ Unternehmensbewertung / Rating
- ▶ Effizienznachweis Marketing
- ▶ Basel II / Basel III
- ▶ Potenzialerkennung
- ▶ Organisationsentwicklung
- ▶ Sanierung
- ▶ Kostenreduktion
- ▶ Unternehmensnachfolge
- ▶ Zielausrichtung der Abteilungen
- ▶ Rasche Ertragsverbesserung
- ▶ Marktorientiertes Management
- ▶ Klarheit bei GF - Wechsel
- ▶ Unternehmensplanung & Strategie
- ▶ Merger & Akquisition
- ▶ Neuausrichtung Unternehmen
- ▶ Investitionsplanung
- ▶ Steigerung Unternehmenswert
- ▶ Strategische Geschäftsfeldanalyse
- ▶ Präzise Lageberichterstattung
- ▶ Transparenz gg. Stakeholdern

und viele andere mehr

Triple-A Analyzer: Wie läuft es ab ?

Dipl.-Ing. Walter Abel
Management Consulting

1. Sie kontaktieren Triple-A AG oder uns und beauftragen die Erstellung des Gutachtens (einmalig € 7.000.-).



Triple-A AG

+ Jasomirgottstraße 3/12, A - 1010 Wien
(+43 (1) 5042718
: www.triple-a.ag
@ office@triple-a.ag

Dipl.-Ing. Walter Abel Management Consulting

+ Karl Czerny - Gasse 2/2/32, A - 1200 Wien
(+43 (1) 92912 65
: www.walter-abel.at
@ office@walter-abel.at

2. Sie füllen den Fragebogen aus - als Download-Dokument oder online. Strengste Vertraulichkeit garantiert.



3. Triple-A AG erstellt in 20 Werktagen die Analyse und die Empfehlungen - und präsentiert sie bei Ihnen vor Ort. Das gebundene Gutachten erhalten Sie kurz danach.

Triple-A Analyser: Und danach ?

Dipl.-Ing. Walter Abel
Management Consulting

A

Sie setzen die empfohlenen
Maßnahmen zur
Ertragssteigerung
selbst oder mit Ihren
bewährten Partnern um.

B

Triple-A führt für Sie
ausgewählte
Maßnahmen anhand
der Empfehlungen aus.

C

Sie führen die Triple-A
Methode
ein und machen damit Ihr
Marketing
messbar und bilanzwirksam.

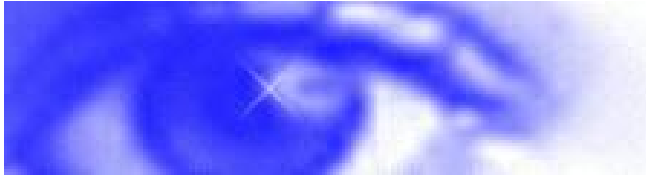
Triple-A Analyser

Ihre Potenziale erkennen heißt Ihre Potenziale zu nutzen

Ihre Fragen ?



Still confused, but on higher level ?



Business mit Herz und Verstand

**Wenn aus Aufgaben Lösungen werden
.... gestalten wir gemeinsam die Zukunft**

**Dipl.-Ing. Walter Abel
Management Consulting**

Karl Czerny - Gasse 2/2/32
A - 1200 Wien

Tel: +43 1 92912 65
Fax: +43 1 92912 66
Email: office@walter-abel.at
Internet: www.walter-abel.at
www.itsmprocesses.com