




















Projektliste Handel Allgemein Andreas Kijak Managementberatung - Auszug

Transaktionsvolumen / Umsatz p.a. in T€	Schwerpunkt	Beratungsleistung	Ergebnis	Aktueller Auftrag
1.430	 	Unternehmensteilung: - Durchführung einer Financial-Due-Diligence - Verhandlungsführung - Ausarbeitung der vertragl. Rahmenbedingungen - strategische Ausrichtung der neuen selbstständigen Einheiten	 Teilung eines Unternehmens zwischen den gleichberechtigten Gesellschaftern	<ul style="list-style-type: none"> ➔ monatliches Reporting einer der neuen Einheiten ➔ Sparringspartner im operativen Tagesgeschäft ➔ Unterstützung in der weiteren strategischen Ausrichtung
2.200	 	Durchführung eines Kaufprozesses mit folgenden Schwerpunkten: - Eruierung von in Frage kommenden Unternehmen - Ansprache der Unternehmen - Durchführung einer Financial-Due-Diligence - Verhandlungsführung - Ausarbeitung der vertragl. Rahmenbedingungen - Unterstützung bei der Integration des gekauften Unternehmens in die bestehenden Strukturen - strategische Ausrichtung des neuen Gesamtunternehmens	 Wachstum in einem strategisch wichtigem Umfeld bei kurzfristiger Amortisierung des Kaufpreises	<ul style="list-style-type: none"> ➔ monatliches Reporting, Besprechung und Maßnahmenempfehlung ➔ Sparringspartner im operativen Tagesgeschäft ➔ Unterstützung in der weiteren strategischen Ausrichtung
450	 	Unterstützung beim Verkauf von 51% der Anteile: - Eruierung von in Frage kommenden Unternehmen - Ansprache der Unternehmen - Erstellung Informationsmemorandum - Ausarbeitung der vertragl. Rahmenbedingungen	<ul style="list-style-type: none">  Verkauf von Geschäftsanteilen  Sicherung der Nachfolge 	<ul style="list-style-type: none"> ➔ Unterstützung in der weiteren strategischen Ausrichtung ➔ Coaching des Inhabers
240	 	Durchführung eines Kaufprozesses mit folgenden Schwerpunkten: - Unternehmensbewertung - Vorschläge zur strategischen Vorgehensweise bei der Verhandlung	<ul style="list-style-type: none">  Kauf eines Mitwettbewerbers  Wachstum in einem strategisch wichtigem Umfeld 	<ul style="list-style-type: none"> ➔ monatliches Reporting, Besprechung und Maßnahmenempfehlung ➔ Sparringspartner im operativen Tagesgeschäft
1.000	 	Durchführung eines Verkaufsprozesses mit den Schwerpunkten: - Durchführung einer Financial-Due-Diligence - Unternehmensbewertung - Verhandlungsführung - Ausarbeitung der vertragl. Rahmenbedingungen	 Teilung eines Unternehmens zwischen den gleichberechtigten Gesellschaftern	<ul style="list-style-type: none"> ➔ monatliches Reporting, Besprechung und Maßnahmenempfehlung ➔ Sparringspartner im operativen Tagesgeschäft ➔ Unterstützung in der weiteren strategischen Ausrichtung
950	  	Fortführungsprognose mit folgenden Schwerpunkten: - Erstellung einer "Schnellanalyse" und daraus abgeleitet: Sofortmaßnahmen - Abschluss Detailanalyse und Entwicklung eines umfangreichen Maßnahmenplanes zur Beseitigung der Krisenursachen - Führung der Bankgespräche zur Neustrukturierung der Finanzierung - Unterstützung bei der Umsetzung der Maßnahmen	<ul style="list-style-type: none">  Sicherung des Unternehmensbestandes  deutliche Ertragssteigerung  Bank kann Einzelwertberichtigung auflösen 	<ul style="list-style-type: none"> ➔ monatliches Reporting, Besprechung und Maßnahmenempfehlung ➔ Sparringspartner im operativen Tagesgeschäft ➔ Unterstützung in der weiteren strategischen Ausrichtung
1.860	  	Fortführungsprognose mit Schwerpunkten in: - Erstellung einer "Schnellanalyse" und daraus abgeleitet: Sofortmaßnahmen - Abschluss Detailanalyse und Entwicklung eines umfangreichen Maßnahmenplanes zur Beseitigung der Krisenursachen - Führung der Bankgespräche zur Neustrukturierung der Finanzierung - Unterstützung bei der Umsetzung der Maßnahmen	<ul style="list-style-type: none">  Sicherung des Unternehmensbestandes  Wiedergewinnung der Ertragskraft und Bonität  Neustrukturierung des Gesamtunternehmens <p>Schaffung von Transparenz und Steuerungsmöglichkeiten</p>	<ul style="list-style-type: none"> ➔ monatliches Reporting, Besprechung und Maßnahmenempfehlung ➔ Sparringspartner im operativen Tagesgeschäft ➔ Unterstützung in der weiteren strategischen Ausrichtung

Projektliste Handel Allgemein Andreas Kijak Managementberatung - Auszug

Transaktionsvolumen / Umsatz p.a. in T€	Schwerpunkt	Beratungsleistung	Ergebnis	Aktueller Auftrag
350	  	Fortführungsprognose mit Schwerpunkten in: - Erstellung einer "Schnellanalyse" und daraus abgeleitet: Sofortmaßnahmen (wie Zahlungsvereinbarungen mit Kunden, usw.) - Abschluss Detailanalyse und Entwicklung eines Maßnahmenplans - Neustrukturierung der Finanzierung - Unterstützung bei der Umsetzung der Maßnahmen	 Sicherung des Unternehmensbestandes  deutliche Ertragssteigerung  Standortwechsel und neuer Marketingsauftritt	 monatliches Reporting, Besprechung und Maßnahmenempfehlung  Sparringspartner im operativen Tagesgeschäft  Unterstützung in der weiteren strategischen Ausrichtung
1.710	  	Fortführungsprognose mit folgenden Schwerpunkten: - Erstellung einer "Schnellanalyse" und daraus abgeleitet: Sofortmaßnahmen - Abschluss Detailanalyse und Entwicklung eines umfangreichen Maßnahmenplanes zur Beseitigung der Krisenursachen - Führung der Bankgespräche zur Neustrukturierung der Finanzierung - Unterstützung bei der Umsetzung der Maßnahmen	 Sicherung des Unternehmensbestandes  Wiedergewinnung der Ertragskraft und Bonität  Bank kann Einzelwertberichtigung auflösen	 monatliches Reporting und Diskussion der Ergebnisse bei dem Kunden  Sparringspartner im operativen Tagesgeschäft  Unterstützung in der weiteren strategischen Ausrichtung
10.450	 	Aufbau eines Reportings: - Plausibilisierung bestehender Planung - Abbildung des Gesamtunternehmens und Anpassung vorhandener Planung - Planungsrechnung auf Kostenstellenebene (Bereiche + Standorte) - Prüfung der Kostenstrukturen und Eruiierung von Einsparpotentialen - weitere mittelfristige Maßnahmen zur Verbesserung der Ertragskraft - Unterstützung bei der Umsetzung der Maßnahmen	 Know-How-Transfer, Planungssicherheit  Aufbau eines aussagefähigen Reportings und einer Liquiditätsplanung  deutliche Steigerung der Umsatzrendite von 1,5% auf 6,4%	 Diskussion des unternehmerseitig erstellten Soll-Ist-Vergleiches  Hilfe bei der weiteren strategischen Ausrichtung
840	 	Aufbau eines Reportings: - Festlegung der strategischen Ausrichtung - Planungsrechnung auf Kostenstellenebene (Bereiche + Standorte) - Betriebsvergleich mit den Benchmarks der Branche inkl. Bilanzscreening - Prüfung der Kostenstrukturen und Eruiierung von Einsparpotentialen - weitere Maßnahmen zur Verbesserung der Ertragskraft, wie Ausarbeitung von Marketingaktivitäten, leistungsabh. Entlohnungsmodell, usw. - Hilfe bei der Umsetzung der Maßnahmen	 aussagefähiges Reporting in einem schwierigen Branchenumfeld  Verbesserung der Ertragskraft durch klare Fokussierung auf die erarbeitete Strategie und Realisierung der Einsparpotentiale  Bessere Ertragszahlen als die Branche	 monatliches Reporting und Diskussion der Ergebnisse bei dem Kunden  Sparringspartner im operativen Tagesgeschäft  Unterstützung in der weiteren strategischen Ausrichtung
7.350	  	Aufbau eines Reportings, Neustrukturierung Finanzierung: - Plausibilisierung bestehender Planung - Abbildung des Gesamtunternehmens und Anpassung vorhandener Planung - Prüfung der Kostenstrukturen und Eruiierung von Einsparpotentialen - weitere mittelfristige Maßnahmen zur Verbesserung der Ertragskraft - Unterstützung bei der Umsetzung der Maßnahmen - Hilfe bei der Neustrukturierung der Finanzierung	 Know-How-Transfer, Planungssicherheit  Aufbau aussagefähiges Reporting und Liquiditätsplanung  Ertragssteigerung, Sicherung Liquidität	 Monatliches Reporting  Sparringspartner im Tagesgeschäft  Diskussion des unternehmerseitig erstellten Soll-Ist-Vergleiches  Gesprächsrunde zur Überprüfung der strategischen Ausrichtung

Projektliste Handel Allgemein Andreas Kijak Managementberatung - Auszug

Transaktionsvolumen / Umsatz p.a. in T€	Schwerpunkt	Beratungsleistung	Ergebnis	Aktueller Auftrag
1.780	 	Aufbau eines Reportings: - Festlegung der strategischen Ausrichtung - Planungsrechnung auf Kostenstellenebene (Bereiche + Standorte) - Betriebsvergleich mit den Benchmarks der Branche inkl. Bilanzscreening - Prüfung der Kostenstrukturen und Eruierung von Einsparpotentialen - weitere Maßnahmen zur Verbesserung der Ertragskraft, wie Ausarbeitung von Marketingaktivitäten, leistungsabh. Entlohnungsmodell, usw. - Hilfe bei der Umsetzung der Maßnahmen	 Aussagefähiges Reporting in einem schwierigen Branchenumfeld  Verbesserung der Ertragskraft durch klare Fokussierung auf die erarbeitete Strategie und Realisierung der Einsparpotentiale  Bessere Rentabilitätskennziffern als die Branche	 monatliches Reporting und Diskussion der Ergebnisse bei dem Kunden  Sparringspartner im operativen Tagesgeschäft  Unterstützung in der weiteren strategischen Ausrichtung