

Halbjahr

rum.

Zahlen

schlecht!

#ärmelhoch

Was nun? →

Quick Wins UND mittelfristige Maßnahmen:

Unterscheiden Sie konsequent diese beiden Kategorien. Sie brauchen beides:

Dieses Jahr retten die Quick-Wins. Nächstes die mittelfristigen...

Zettel & Stift:

Formulieren Sie konkrete Maßnahmen (#aufschreiben) und Verantwortlichkeiten:

WER macht WAS bis WANN?

Nutzen Sie die 3 folgenden
Hebel für Ihre Quick-Wins:



I. Transparenz in Finanzen:

1. Liquidität sicherstellen und „Überraschungen“ vorhersehen.
2. Kostentreiber identifizieren und asap (nach Möglichkeit) reduzieren.
3. ALLE Aufträge nach Extern $>x$ € nur nach Freigabe der Geschäftsführung

II. Quick Wins im Vertrieb:

1. Fokus auf Top 10-Bestandskunden: Wer hat in den letzten 3 Jahren was gekauft? Und was nicht? Warum nicht?
2. Anzahl der Kundenbesuche verdoppeln.
3. Nachkalkulieren & Preise erhöhen.

III. Quick-Wins Einkauf:

1. Bestände reduzieren und den Fokus auf bessere Lieferzeiten setzen.
2. Preise & Zahlungsziele nachverhandeln; gebundenes Kapital möglichst niedrig halten
3. Planung intensivieren-non binding Forecast

Gehen Sie es an!

Gerne unterstützen wir Sie mit unseren etablierten und wirkungsvollen Umsetzungshilfen.

Sprechen Sie uns an.



www.advacon.eu

