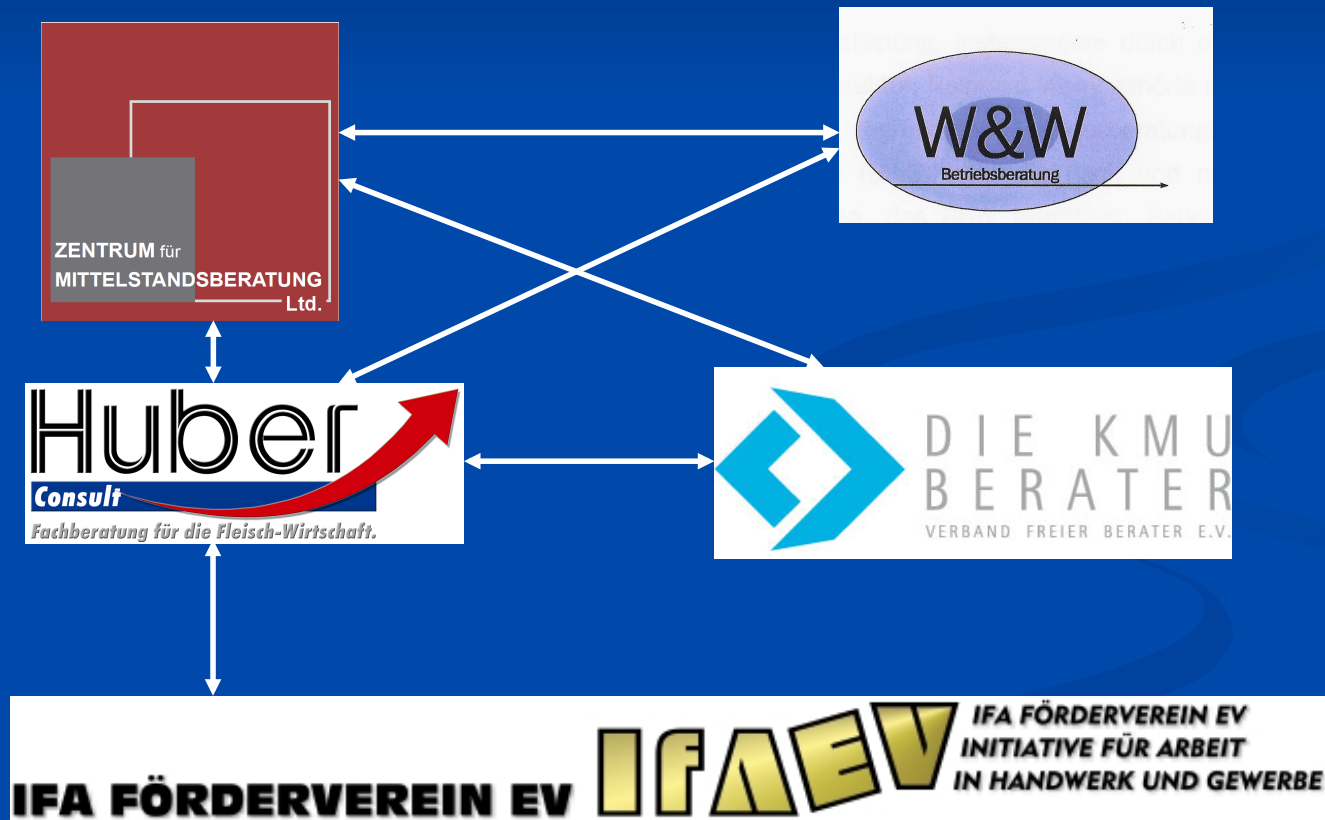


# Synergieeffekte von Netzwerken mit dem Beispiel einer eröffnenden Betriebsanalyse für die Fleischwirtschaft

Den Vortrag finden Sie unter [www.fleischwirtschaft-check.de](http://www.fleischwirtschaft-check.de)



# Unsere Netzwerke:



## Die Idee:

- ☀ Eine effiziente und gewinnbringende Betriebsberatung durch zu führen.
- ☀ Die richtigen Defizite am Anfang zu erkennen.
- ☀ Ein möglichste komplettes Bild des Klienten zu bekommen.
- ☀ Einen Betriebsvergleich zu integrieren.
- ☀ Überall nutzbar - Internetplattform

## Die Entstehung:

- Entwicklung des Abfrageumfangs
- Berücksichtigung der weichen und harten Faktoren
- Berücksichtigung der Ma-Effizienz
- Entwicklung eines Vergleichs-Index PDA
- Wissenschaftliche Absicherung:  
Differenzmethode und Korrelationsanalyse

# Das Ergebnis

- Ein internetgestütztes Analysetool für Unternehmensberater: [www.fleischwirtschaft-check.de](http://www.fleischwirtschaft-check.de)
- 96 seitiges Gutachten
- Grundlage für die Potentialberatung
- Der Handlungsbedarf wird visuell dargestellt.
- Mit diesem Tool wird ein Kennzahlen- und Prozessvergleich innerhalb des gleichen Betriebstyps innerhalb der Branche erstellt.
- Eine individuelle Einschätzung der Insolvenzgefahr wird gegeben.

**LCU LE**

**Home**

- Was ist der LCU ?
- Preise
- > zum Check-Up
- > Anmeldung

Wer wir sind

Workshops zum Thema

Kontakt

Impressum

Unsere Kooperationspartner:

**Huber**  
**Consult**  
 Fachberatung für die Fleisch-Wirtschaft.

**Sehr geehrter**

wir können Ihnen  
 über Ihre wirtscha

**Für Betriebe d**

- Detaillierter Ke
- Umfangreiche
- verbessert w

**Ursache-Wirkun**

- Betriebsindividu
- Sie werden so
- positionieren.
- Ermittlung de
- Diskriminanz:

**Identifikation**

- Sie erhalten so

Die Fragen sind  
 nach  
 der Prozessintensität  
 sortiert

**LCU LEISTUNGS-CHECK-UP**  
 für fleischverarbeitende Unternehmen

- 1 - Anmeldung und Auswahl des Analysepakets
- 2 - Vertragsabschluss
- 3 - Kennzifferneingabe
- 4 - Fragenkatalog Sechs Bereiche à fünf Fragen (nur bei Variante B)
- 5 - Fertigstellung zur Auswertung

**EINGABE DER BETRIEBSWIRTSCHAFTLICHEN KENNZIFFERN**

Speichern >> Eingabe abbrechen

Alle Felder ausfüllen! Alle Angaben in EUR

Für das Jahr

Bestände zum Ende des Jahres

**LCU LEISTUNGS-CHECK-UP**  
 für fleischverarbeitende Unternehmen

- 1 - Anmeldung und Auswahl des Analysepakets
- 2 - Vertragsabschluss
- 3 - Kennzifferneingabe
- 4 - Fragenkatalog Sechs Bereiche à fünf Fragen
- 5 - Fertigstellung zur Auswertung

**Fragenkatalog / Bereich 1 von 6**

**1. Strukturdaten**

**1.4 Diversifizierungsgrad / Produktpalette**

Wie groß ist Ihre Produktpalette?

- Eingeschränktes, spezialisiertes Produktsortiment (Wenige Warengruppen)
- Klassisches Produktsortiment eienr Fleischerei (Vollsortimenter)
- Zusätzlich Partyservice/Catering und Convenience Artikel
- Zusätzlich Mittagessen
- Produktsortiment überwiegend für LEH/Discounter für SB Artikel/Engros Lieferungen

<< zurück weiter >> Eingabe abbrechen Alles Speichern & zurück

zum Seitenanfang

Ausgaben für Geschäftsräume:

Ausgaben für Gemeinkosten (W Hierzu gehören Raumkosten, Steuern und Versicherungen, Energie, Instandhaltung und Reparaturen, Werbung und Reisen, KFZ-Kosten, Zinsen und Leasing; gegebenenfalls geschätzt):

## Ihre Kennziffern des J

**Jahr: 2007      Währung: EUR**

### Bestände zum 31.12.:

Restbuchwert der Anlagegüter lt. Anlagespiegel  
Kontoguthaben bei Banken und Sparkassen: ...  
Barbestände: .....  
Offene Posten/Forderungen: .....  
Erhaltene Anzahlungen: .....  
Negatives Kontoguthaben bei Banken und Spar  
Bankdarlehen (Restvaluta): .....  
Noch freie (genehmigte) Kreditlinien: .....  
Steuerverbindlichkeiten: .....  
Ausstehende Sozialabgaben: .....

### Erträge/Einnahmen:

Fakturierter Umsatz/Geschriebene Rechnungen  
- davon für Kerngeschäft: .....  
- davon für Nebengeschäft: .....  
Tatsächl. Geldeingang aus Umsatz/Betriebseinr  
  
Umsatz/Betriebseinnahmen Vorjahr: .....  
Umsatz/Betriebseinnahmen von Neukunden, di  
durch Weiterempfehlungen kamen: .....

### Ausgaben:

Ausgaben für Personal: ..... 40.475,00  
Ausgaben für Waren, Roh-, Hilfs- und Betriebsstoffe: ..... 98.191,00  
- davon für Fleischrohstoffe: ..... 71.803,00  
- davon für Handelswaren: ..... 13.754,00  
Sonstiger Wareneinsatz: ..... 12.634,00  
Ausgaben für EDV: ..... 1.190,00  
Ausgaben für Werbung & Reisen: ..... 1.190,00  
Ausgaben für Geschäftsräume: ..... 4.564,00  
Ausgaben für Gemeinkosten: ..... 27.780,00

### Kalkulatorische Kosten:

Planmäßige Abschreibungen: ..... 6.945,00  
Kalkulatorischer Unternehmerlohn: ..... 14.477,00  
Kalkulatorische Miete: ..... 3.000,00

**Betriebsergebnis (vor Zinsen & Steuern) = EBIT: ..... 14.538,00**

Zinsaufwendungen: ..... 3.373,00

Steuern aus Gewerbesteuer + Körperschaftssteuer + Einkommenssteuer +  
bei Kapitalgesellschaften Einkommensteuer der geschäftsführenden  
Gesellschafter (ggfl. geschätzt): ..... 2.600,00

### Weitere Angaben:

Ø-Mitarbeiterzahl (inkl. Geschäftsführung): ..... 4,0  
Insgesamt zur Verfügung stehende Arbeitsstunden im Jahr: ..... 7000  
Anzahl Krankheitstage im Jahr: ..... 39  
Produktive („verrechenbare“) Stunden im Jahr: ..... 6600  
Arbeitsstunden für Nacharbeiten im Jahr: ..... 400  
Anzahl Kunden: ..... 66

## Unternehmensführung

### 2.1 Unternehmensstrategie und -ziele

Verfolgen Sie eine Unternehmensstrategie (strategischer und operativer Ziele)

- keine Unternehmensstrategie
- Unternehmensstrategie und operative Ziele sind nur in den Köpfen der Verantwortlichen
- Unternehmensstrategie und operative Ziele sind nur in den Köpfen der Unternehmensinhaber bzw. Geschäftsführer
- Operative Ziele sind schriftlich festgelegt
- Unternehmensstrategie und operative Ziele sind schriftlich fixiert (z.B. durch Geschäftsziele)

### 2.2 Ressourcenplanung

Werden die betrieblichen materiellen Ressourcen (z.B. EDV) durch die Unternehmensführung

- Keine Planung vorhanden
- Kurzfristige, rein auftragsabhängige Planung
- Mittelfristige Kapazitätsplanung
- Auf Fakten basierende mittel- und langfristige Planung anhand von Auslastungsgang
- Auf Fakten basierende langfristige Planung

### 2.3 Kontrolle / Qualitätsmanagement

Legt Ihr Unternehmen Wert auf systematische Kontrolle (jenseits des vorgeschriebenen Maß hinaus)?

- Überprüfung der Ergebnisse
- zusätzlich unregelmäßige Kontrollen
- zusätzlich regelmäßige Kontrollen
- Auf Qualität wird hohes Augenmerk gelegt, Mitarbeiter werden um regelmäßige Prozessqualität angehalten
- Ständige, systematische Kontrolle der Ergebnisse und Prozesse

## Einzelkennzahlen

Kategorie / Bezeichnung	Formel	Ihre Werte	Ihr Ergebnis
<b>Analyse der Finanzkraft</b>			
<b>Hilfsgrößen</b>			
Vermögensgegenstände in EUR (vereinfacht)	Re stbuch + Kontog + Barbes + Offene = Gesamt		
Bereinigtes Betriebsergebnis in EUR	Betriebserge - kalkulator - kalkulator = bereinigte		
Kurzfristige Verbindlichkeiten in EUR	Bankkonten + Erhalten + Steuerver + Ausstehe = kurzfristi		
Gesamte Verbindlichkeiten in EUR (vereinfacht)	kurzfristige + Bankdarl = Verbindl		
<b>Analyse der Ertragsstruktur</b>			
Cash-Flow in EUR (nach Zinsen & Steuern)	Betriebsergebnis + Planmäßige Abschreibungen - kalk. Unternehmerlohn - Zinsaufwendungen - Steuern = Cash Flow (nach Steuern)	14.538,00 + 6.945,00 - 14.477,00 - 3.373,00 - 2.600,00	1.033,00
Cash-Flow-Ratio	$\frac{\text{Cash Flow (nach Steuern)}}{\text{Umsatz}}$	$\frac{1.033,00}{198.432,00}$	0,52%
Dynamischer Verschuldungsgrad	$\frac{\text{Verbindlichkeiten}}{\text{Cash Flow (nach Steuern)}}$	$\frac{51.672,00}{1.033,00}$	50,02
Anteil Kerngeschäft	$\frac{\text{Umsatz Kerngeschäft}}{\text{Umsatz}}$	$\frac{183.695,00}{198.432,00}$	92,57%
Anteil Nebengeschäft	$\frac{\text{Umsatz Nebengeschäft}}{\text{Umsatz}}$	$\frac{14.737,00}{198.432,00}$	7,43%
<b>Analyse der Vermögensstruktur</b>			
Anlagenintensität	$\frac{\text{Anlagen}}{\text{Umsatz}}$		
Umlaufintensität	$\frac{\text{Gesamtkapital}}{\text{Umsatz}}$		
<b>Analyse der zukünftigen Zahlungsfähigkeit</b>			
Liquidität 1. Grades	$\frac{\text{liquide Mittel}}{\text{kurzfristige Verbindlichkeiten}}$		
Liquidität 2. Grades	$\frac{\text{liquide Mittel} + \text{fristige Forderungen}}{\text{kurzfristige Verbindlichkeiten}}$		
<b>Analyse der Aufwandsstruktur</b>			
Materialintensität	$\frac{\text{Materialausgaben}}{\text{Umsatz}}$	$\frac{98.191,00}{198.432,00}$	49,48%
Rohmaterialeinsatzquote	$\frac{\text{Fleischrohstoffe}}{\text{Umsatz}}$	$\frac{71.803,00}{198.432,00}$	36,19%
Handelswareneinsatzquote	$\frac{\text{Handelswaren}}{\text{Umsatz}}$	$\frac{13.754,00}{198.432,00}$	6,93%
Sonstiger Wareneinsatzquote	$\frac{\text{sonstiger Wareneinsatz}}{\text{Umsatz}}$	$\frac{12.634,00}{198.432,00}$	6,37%
Personalintensität	$\frac{\text{Personalausgaben} + \text{kalk. Unternehmerlohn}}{\text{Umsatz}}$	$\frac{40.475,00 + 14.477,00}{198.432,00}$	27,69%

## Kennzahlenvergleich

Kategorie / Bezeichnung	Formel	Ihr Ergebnis:	Bester Ihres Betriebstyps:	Durchschnitt Betriebstyp:	Bester überhaupt:	Durchschnitt insgesamt:
<b>PDA-Wert:</b>						
		0,61	66,37	23,89	66,37	25,97
<b>Analyse der Vermögensstruktur</b>						
IT-Intensität	$\frac{\text{EDV - Ausgaben}}{\text{Umsatz}}$	82,27%	0,00%	64,86%	0,00%	55,73%
Werbungsintensität	$\frac{\text{Ausgaben für Werbung \& Reisen}}{\text{Umsatz}}$	17,73%	100,00%	35,14%	100,00%	44,27%
Raumaufwand-Intensität	$\frac{\text{Raum - Ausgaben + kalk. Miete}}{\text{Umsatz}}$					
Gemeinkostenintensität	$\frac{\text{Gemeinkosten}}{\text{Umsatz}}$					
<b>Analyse der zukünft. Zahlungsfähigkeit (zum Kennzahlenvergleich nicht geeignet)</b>						
		76,55%				
		95,25%				
<b>Analyse der Finanzkraft</b>						
		1.033,00	7.733,00	10.747,25	7.733,00	120.324,92
		0,52%	3,87%	3,80%	3,87%	2,76%
		50,0	0,0	15,3	0,0	7,0
<b>Analyse der Rentabilität</b>						
Gesamtkapitalrentabilität (vor Steuern)	$\frac{\text{bereinigter Gewinn}}{\text{C}}$	92,57%	96,28%	85,10%	96,28%	93,93%
Umsatzrentabilität (vor Zinsen & Steuern)	$\frac{\text{bereinigter Gewinn}}{\text{Umsatz}}$	7,43%	3,72%	14,90%	3,72%	6,21%
Cash-Flow-ROI (vor Steuern)	$\frac{\text{C}}{\text{Umsatz}}$	49,48%	67,68%	46,96%	67,68%	52,44%
Produktivität der Mitarbeiter (Pro-Kopf-Leistung) in EUR	$\frac{\text{Umsatz}}{\text{Anzahl Mitarbeiter}}$	36,19%	1,50%	21,77%	1,50%	34,10%
Cash-Flow (vor Steuern) je Mitarbeiter in EUR	$\frac{\text{Cash Flow}}{\text{Anzahl Mitarbeiter}}$	6,93%	65,07%	19,56%	65,07%	10,79%
		6,37%	1,11%	5,62%	1,11%	4,78%
		27,69%	19,75%	27,60%	19,75%	27,12%
		0,60%	0,35%	0,29%	0,35%	0,35%
		0,60%	1,22%	0,86%	1,22%	0,79%
		3,81%	3,25%	3,02%	3,25%	2,81%
		14,00%	9,16%	18,39%	9,16%	12,07%
<b>Analyse der Rentabilität</b>						
		-4,67%	44,51%	9,86%	44,51%	4,10%
		-1,48%	2,48%	0,42%	2,48%	0,93%
		5,77%	69,41%	23,32%	69,41%	15,07%
		49.608,00	99.936,00	72.205,31	99.936,00	101.936,13
		908,25	3.866,50	3.804,82	3.866,50	3.689,93

Einer der Hauptvorteile: Der Vergleich mit Betrieben der gleichen Struktur

Beim entwickelten Verfahren handelt es sich um eine subjektive Auswahl einzelner Kennzahlen, die für die Einschätzung der Zukunftsfähigkeit eines Unternehmens eine enorme Bedeutung haben. Jede einzelne Kennzahl hat für sich genommen bereits eine Aussagekraft, auf die im Folgenden auch kurz eingegangen werden soll. Zusammen genommen erlauben sie aber eine Einordnung des betrachteten Unternehmens in „gesunde“ und „insolvenzgefährdete“ Unternehmen. Dies geschieht mittels eines Trennwertes („Diskriminanzwert“). Da dieser Trennwert auf Basis mehrerer Variablen ermittelt wird, spricht man bei diesem Verfahren von einer „Multivariaten Diskriminanzanalyse“ (MDA).

Hierzu existieren in Theorie & Praxis verschiedenste Modelle (einfache Diskriminanzanalyse, Saarbrücker Modell). Diese berücksichtigen aber grundsätzlich nur **Finanzkennzahlen**, die sich aus dem Jahresabschluss eines Unternehmens ermitteln lassen.

Beim hier vorliegenden Verfahren werden explizit *zusätzlich* auch einige Kennzahlen mit einbezogen, die die Erkenntnisse moderner Unternehmensführung widerspiegeln. Denn das Unternehmensergebnis, das sich in den Jahresabschlusskennzahlen widerspiegelt, ist nur das Ergebnis der vorangegangenen Unternehmensprozesse. Dabei können eine Vielzahl von **Prozessen** für ein Unternehmen eine entscheidende Bedeutung haben. In Anlehnung an bekannte prozessorientierte Kennzahlensysteme (Ursache-Wirkungs-Analyse, EFQM-Modell, etc.) wurden folgende Bereiche als für *jedes* Unternehmen existenziell betrachtet:

- **Kundenzufriedenheit**
- **Mitarbeiterzufriedenheit**
- **Beherrschung der Schlüsselprozesse (z.B. Forderungsmanagement)**

Um die Ergebnisse dieser Prozesse zu messen, wurden entsprechende „Prozess-Kennzahlen“ ausgewählt und die ursprüngliche Diskriminanzanalyse um diese erweitert. Es handelt sich folglich um eine „**prozessintegrierende Diskriminanzanalyse**“ (PDA).

Alle Kennzahlen werden mittels Gewichtungsfaktoren gewichtet und die sich ergebende Summe für jede Kennzahl zu einem Gesamtwert addiert. Diese „Super-Kennzahl“ (**PDA-Wert**) lässt Rückschlüsse auf die Situation des einzelnen Unternehmens zu.

## Berechnung des PDA-Werts

Teilergebnisse der einzelnen Kennzahlen sind nicht gewichtet. Bei der Berechnung des PDA-Wertes fließen jedoch sämtliche Gewichtungsfaktoren in die Summe ein.

Kennzahl	Formel	Ihre Werte	Ergebnis
<b>FINANZEN (Rentabilität &amp; Liquidität)</b>			

X1: „Return on Investment“ Bereinigtes Betriebsergebnis



X2: „Cash-Flow-ROI“

X3: „Cash Flow-Ratio“

X4: „Dyn. Verschuldungsgrad“

### Ihr Ranking innerhalb Ihres „Betriebstyps“

#### MITARBEITER (Führung, F

X5: „Personalkosten-Ratio“  
Pei

Ihr PDA-Wert:

Ihr PDA-Wert: 0,6128

Gültige Bereichsdefinition:

Ihr Betriebstyp: Fleischerei, bis 5 tätige Personen

X6: „Produktivität der MA“

Ihre Risikogruppe:

Anzahl der Firmen in dieser Gruppe: 4

Anzahl der Firmen in dieser Gruppe

X7: „Ø Krankenstand“

Pos. Nr.	Name	Wert	Risikogruppe
1	641 .....	66,3687	Risikogruppe "A": Gesunde Untern...
2	649 .....	14,6714	Risikogruppe "B": Leicht gefährd...
3	625 .....	13,9112	Risikogruppe "B": Leicht gefährd...
4	628 Huber Metzgerei Typ 1	0,6128	Risikogruppe "B": Leicht gefährd...

#### SCHLÜSSELPROZESSE (Fo

X8: „Liquidationsrate“

Pos. Nr.	Name
1	647 .....
2	648 Metzgerei Geier-Huber
3	649 .....
4	625 .....
5	642 .....
6	644 .....
7	650 .....
8	628 .....

X9: „Nacharbeitenquote“

#### KUNDEN (Kundenzufriede

X10: „Neukundenquote“ U<sub>i</sub>  
-



## Unternehmensführung und

### 2.1 Unternehmensstrategie und Verfolgen Sie eine Unternehmensebene operativer Ziele)?

**Differenzmethode:**  
(absoluter, gewichteter Abstand Ihrer Firma zu den 3 Besten Ihres Betriebstyps)

**Korrelationskoeffizient:**  
(Zusammenhang zwischen Prozessausprägung und Erfolg)

FAZIT:

### 2.2 Ressourcenplanung Werden die betrieblichen materiellen Voraussetzungen für die Unternehmensführung im Voraus sichergestellt?

**Differenzmethode:**  
(absoluter, gewichteter Abstand Ihrer Firma zu den 3 Besten Ihres Betriebstyps)

**Korrelationskoeffizient:**  
(Zusammenhang zwischen Prozessausprägung und Erfolg)

FAZIT:

## Organisation und EDV

### 3.3 Interne Kommunikation und Informationsaustausch Geben Sie Ihren Mitarbeitern regelmäßig aufgabenbezogene Rückmeldung?

**Differenzmethode:**  
(absoluter, gewichteter Abstand Ihrer Firma zu den 3 Besten Ihres Betriebstyps)

**Korrelationskoeffizient:**  
(Zusammenhang zwischen Prozessausprägung und Erfolg?)

FAZIT:

### 3.4 Standardisierung / Softwareeinsatz In welchem Ausmaß sind ihre Prozesse und Aufgaben standardisiert?

**Differenzmethode:**  
(absoluter, gewichteter Abstand Ihrer Firma zu den 3 Besten Ihres Betriebstyps)

**Korrelationskoeffizient:**  
(Zusammenhang zwischen Prozessausprägung und Erfolg?)

FAZIT:

## Personalmanagement

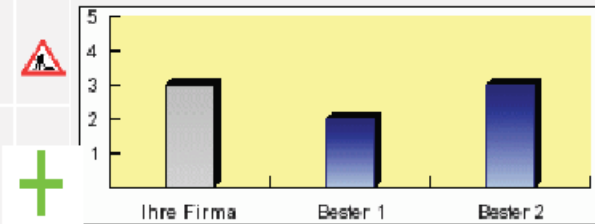
### 4.3 Personalbeurteilung

Findet eine positive und negative Beurteilung des Verhaltens Ihrer Mitarbeiter (z.B. hinsichtlich der Kriterien unentschuldigter Abwesenheit, verspäteter Arbeitsantritt, Unfreundlichkeit, Konflikte) statt?

**Differenzmethode:**  
(absoluter, gewichteter Abstand Ihrer Firma zu den 3 Besten Ihres Betriebstyps)

**Korrelationskoeffizient:**  
(Zusammenhang zwischen Prozessausprägung und Erfolg?)

FAZIT:



Handlungsbedarf

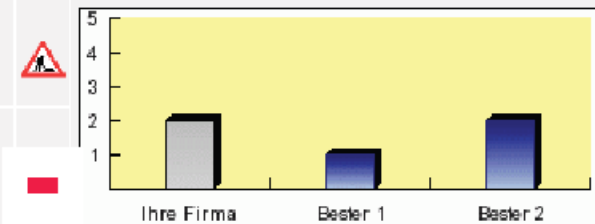
### 4.4 Mitarbeiterpotenzial und Mitarbeiterzufriedenheit

Existieren in Ihrem Unternehmen Informationen über das Wissen, Potenzial und die Zufriedenheit Ihrer Mitarbeiter?

**Differenzmethode:**  
(absoluter, gewichteter Abstand Ihrer Firma zu den 3 Besten Ihres Betriebstyps)

**Korrelationskoeffizient:**  
(Zusammenhang zwischen Prozessausprägung und Erfolg?)

FAZIT:



Eventueller Handlungsbedarf

## Schlüsselprozesse

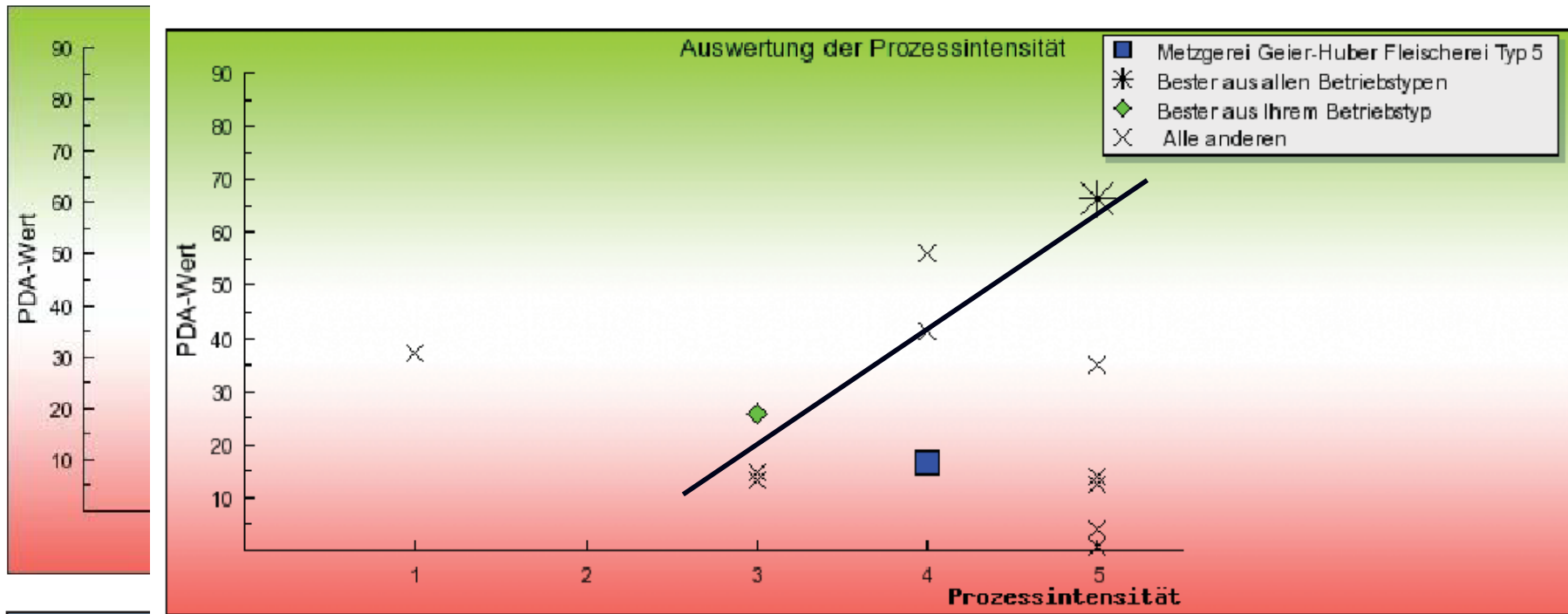
### Erklärung:

Im Folgenden sind die Prozesse aufgeführt, die erfolgreiche Unternehmen *gleich* machen („Schlüsselprozesse“). Als „erfolgreiche Unternehmen“ wurden hier alle Unternehmen eingestuft, die aufgrund ihres PDA-Werts der Risikogruppe „A“ zugeordnet werden konnten. Die Prozentzahl gibt an, wie viele der erfolgreichen Unternehmen diesen Prozess mit der gleichen Intensität (z.B. „3“) durchführen.

### Auflistung der Schlüsselprozesse:

43,48%	Marketing	
	6.5 Kundenzufriedenheit und Kundenbindung	Prozessintensität: 3
	Frage: Existieren in Ihrem Unternehmen Informationen über die Kundenzufriedenheit sowie ...	
	Antwort: Informationen über die Kundenzufriedenheit sind grob durch Nachfrage-Gespräche und ...	
56,52%	Rechnungswesen und -controlling	
	5.1 Planzahlen / Abweichungsanalyse	Prozessintensität: 1
	Frage: In welchem Umfang arbeiten Sie mit ...	
	Antwort: keine Planzahlen vorhanden, nur Ist-Kostenrechnung	
60,87%	Organisation und EDV	
	3.5 EDV-Einsatz	Prozessintensität: 5
	Frage: In welchem Ausmaß werden moderne Informations- und Kommunikationsmittel ...	
	Antwort: Einsatz in sehr hohem Ausmaß (DSL-Anlage, Fax, neueste Computer, Organizer, ...)	
69,57%	Unternehmensführung und -strategie	
	2.1 Unternehmensstrategie und -ziele	Prozessintensität: 2
	Frage: Verfolgen Sie eine Unternehmensstrategie (z.B. Businessplan, Vision, Festsetzung ...)	
	Antwort: Unternehmensstrategie und operative und strategischen Unternehmensziele sind nur in ...	
86,96%	Strukturdaten	
	1.3 Kooperationen	Prozessintensität: 4
	Frage: Betreiben Sie eine Form der Zusammenarbeit mit anderen ...	
	Antwort: Zusammenarbeit mit Unternehmensberater (Branchenspezialist)/Handwerksorganisation	

Bereich: **Städtische**  
 Bereich: **Marketing**  
 Kategorie: **1**  
 Kategorie: **6.3 Service**  
 Fragestellung: **Ir**  
 Fragestellung: **Welche Serviceleistungen bieten Sie, um die Zufriedenheit Ihrer Kunden sicherzustellen (Wartezeit, Erreichbarkeit, Parkmöglichkeiten, Getränke)?**

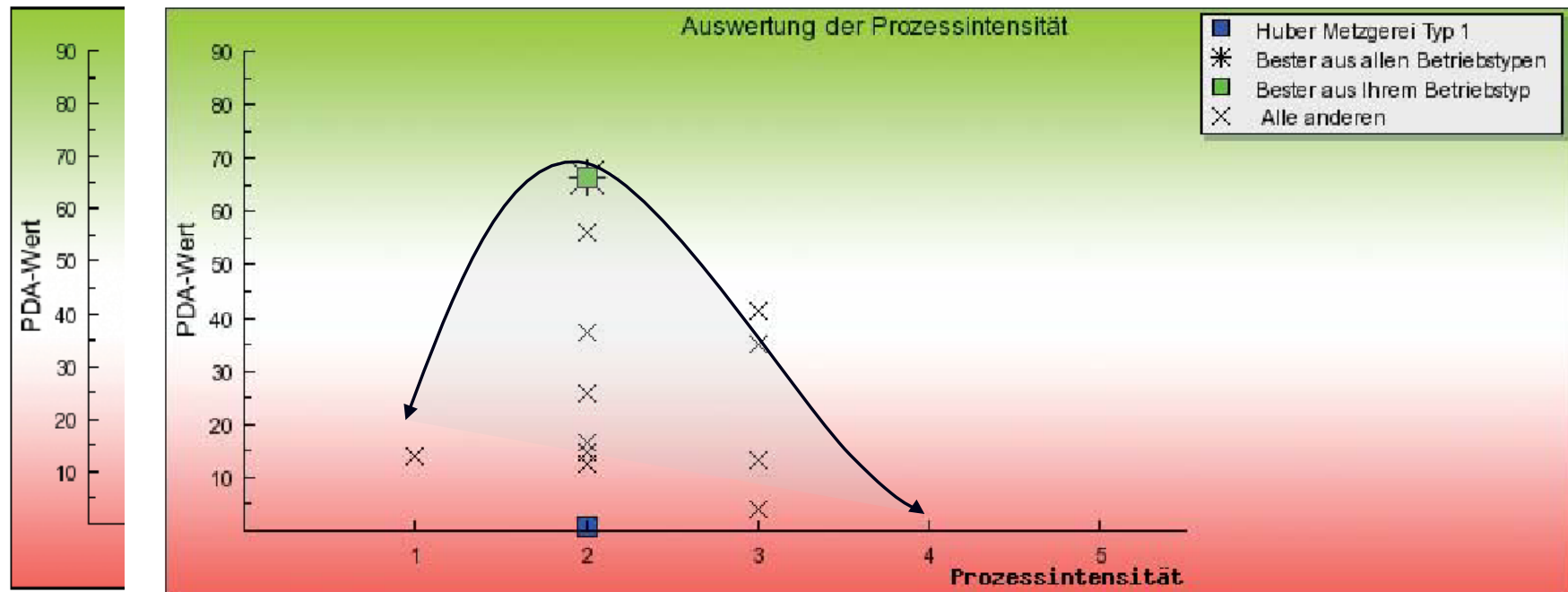


	Firmennummer	Prozessintensität	PDA-Wert
Bester aus allen Betriebstypen	641	5	66.36872
Bester aus Ihrem Betriebstyp	647	3	25.64825
Metzgerei Geier-Huber Fleischerei Typ 5	648	4	16.45673

Bereich: Personalmanagement

Kategorie: 4.1 Personalplanung

Fragestellung: Findet in Ihrem Unternehmen eine quantitative und qualitative Personalplanung statt?



	Firmennummer	Prozessintensitaet	PDA-Wert
Bester aus allen Betriebstypen	641	2	66.36872
Bester aus Ihrem Betriebstyp	641	2	66.36872
Huber Metzgerei Typ 1	628	2	0.61283

## Resümee

- Die Pflege von Netzwerken führt bei entsprechendem Engagement zu erstaunlichen Lösungen für Berater und letztendlich auch für die Klienten
- Durch diese Zusammenarbeit von Herrn Douvos und mir wurde ein neues, wirksames und nachvollziehbares Werkzeug entwickelt, um die anschließende Beratung effektiv zu gestalten.



**Dadurch können beide Firmen  
mehr Umsatz generieren.**



Vielen Dank für Ihre Aufmerksamkeit  
[www.fleischwirtschaft-check.de](http://www.fleischwirtschaft-check.de)



### Huber Consult

Inhaber: Jürgen Huber  
Sülsen 23  
59399 Olfen

Tel. 02595/383676  
Fax: 02595/383677 o. 383678  
Mobil 0163 2933348

Email : [info@fleischer-beratung.de](mailto:info@fleischer-beratung.de)  
Web : [www.fleischer-beratung.de](http://www.fleischer-beratung.de)



### Zentrum für Mittelstandsberatung Limited

Dipl.-Kfm. Georg Douvos  
Karl-Heinz-Beckurts-Str. 13  
D-52428 Jülich

Telefon: +49 (0) 2461 / 690 361  
Telefax: +49 (0) 2461 / 690 364

<http://www.foerdermittel-garantie.de/>