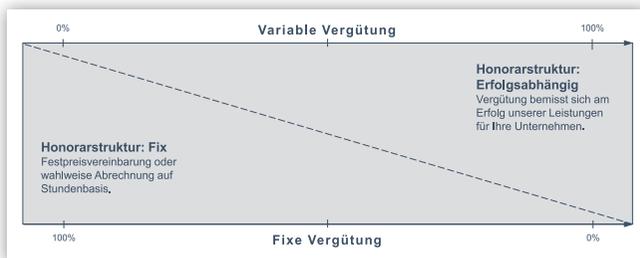


Honorarstruktur & Vergütung

Horrende Beraterhonorare für wenig Mehrwert? Nicht bei uns. Wir bieten unseren Kunden entsprechend Ihrer persönlichen Präferenz drei verschiedene Honorarstrukturen:

- **100% Erfolgsabhängig.** Nur wenn sich unsere Beratungsleistung für Sie auch lohnt - beispielsweise in Form von Umsatzsteigerungen, Kosteneinsparungen - erhalten wir einen variablen Anteil an Ihrem Erfolg.
- **100% Fix.** Sie schätzen die Planbarkeit Ihrer Kosten - gerne vereinbaren wir zu Beginn eines Beratungsprojekts einen Festpreis für unsere Leistungen oder berechnen unser Honorar wahlweise auf Stundenbasis.
- **Kombi-Honorar.** Eine Kombination aus variablem und fixem Honorar, wobei Sie den Anteil der jeweiligen Vergütungsart selbst wählen (beispielsweise 50% fixe und 50% erfolgsabhängige Vergütung).



Dr. Max Schreder | Inhaber

Max Schreder ist promovierter Betriebswirt und Inhaber von SCHREDER Consulting. Seine Beratertätigkeit begann als Nebentätigkeit zu seiner Promotion am renommierten King's College in London.

Seit 2018 konzentriert er sich vordergründig auf seine Tätigkeit als Berater von bayerischen Handwerksbetrieben zu betriebswirtschaftlichen Aspekten der Unternehmensführung. Seine Beratungsschwerpunkte liegen hier vor allem in den Bereichen des operativen und strategischen Controllings, basierend auf der Philosophie, dass nur was messbar, auch lenkbar ist.

Als Enkel einer Traditionsmetzgerei hat er eine persönliche Leidenschaft und ein tiefgehendes Verständnis für die Chancen und Risiken des fleischverarbeitenden Gewerbes.

SCHREDER Consulting
Inhaber Dr. Max Schreder
Bahnhofstr. 47
94469 Deggendorf
Tel. 0991/2910 1432
info@schreder-consulting.de

SCHREDER Consulting

Partner des Bayerischen Handwerks



SCHREDER Consulting

Partner des Bayerischen Handwerks

Tel. 0991/2910 1432

✉ info@schreder-consulting.de

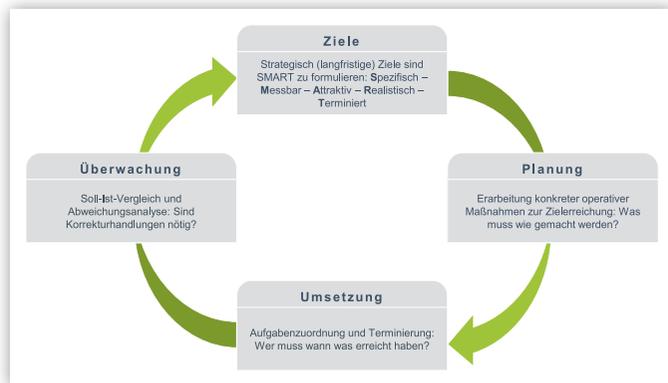
Unser Beratungsansatz

„Was man nicht messen kann, kann man nicht lenken“

Peter F. Drucker, Wirtschaftsökonom.

Unternehmerischer Erfolg gründet darauf, Erfolg und Misserfolg messbar zu machen. Bewährt hat sich hierzu nachfolgender Controlling-Kreislauf, der dabei hilft Erfolgsfaktoren zu erhalten und Misserfolgsk Faktoren zu beheben.

- Die Festlegung strategisch-langfristiger Ziele steht am Anfang eines Beratungsprojekts. Dabei ist es wichtig, **Ziele SMART zu formulieren**: Spezifisch. Messbar. Attraktiv. Realistisch. Terminiert.
- Auf die Zielformulierung/-vereinbarung folgt die **Planung konkreter operativer Maßnahmen** zur Zielerreichung: Was muss wie gemacht werden?
- Eine klare Zuordnung von Aufgaben, die **Schaffung von Verantwortlichkeiten** und eine realistische Terminierung sind Voraussetzung einer erfolgreichen Maßnahmenumsetzung: Wer muss wann was erreicht haben?
- **Fortlaufende Soll-Ist-Vergleiche** und Abweichungsanalysen zeigen wie effektiv die gewählten Maßnahmen zur Zielerreichung sind - Korrekturmaßnahmen sind etwaig vorzunehmen.



Beispiel: Ihr Unternehmen möchte langfristig Roherträge in Höhe des Branchen-Besten erwirtschaften: Rohertrag $\geq 59.5\%$. Mittels Umsatz-Absatz- und Lieferantenganalysen identifizieren wir zunächst Ihre Stärken und Schwächen im Einkauf- und Verkauf.

Hieraus ergeben sich für Ihr Unternehmen konkrete Maßnahmen wie die eigenen Stärken erhalten und Schwächen behoben werden können. Sinnvoll kann es beispielsweise sein, eine wettbewerbsorientierte Preisanpassung nach Artikelsegmenten vorzunehmen.

Im nächsten Schritt erarbeiten wir gemeinsam mit Ihnen einen realistischen Zeitplan zur Umsetzung des Maßnahmenkatalogs. Dabei geht es um eine „schonende“ Einführung von Veränderungen für Kunde und Unternehmen: ad hoc Maßnahmen wirken erfahrungsgemäß negativ auf das Unternehmen. So kann beispielsweise eine Preisanpassung in mehreren Tranchen zu je gleichen Teilen von A-, B- und C-Artikeln erfolgen.

Um sicherzustellen, dass die gewählten Maßnahmen auch den gewünschten Erfolg erzeugen, bedarf es eines kontinuierlichen Soll-Ist-Vergleichs. Mit Hilfe eines BWA-basierten Controlling-systems unterstützen wir Ihr Unternehmen bei der Überwachung Ihrer Zielerreichung.

Unsere Beratungsleistungen

Ob und inwieweit in Ihrem Unternehmen ein Bedarf an betriebswirtschaftlicher Beratung besteht, überprüfen wir in unserem **kostenlosen Grundmodul: Branchenvergleich**. Kernstück des Branchenvergleichs sind Rentabilitäts- und Produktivitätsvergleiche: Wie viel besser oder schlechter ist Ihr Unternehmen im Vergleich zur Konkurrenz?

Basierend auf dieser Auswertung identifizieren wir mögliche Entwicklungsfelder in Ihrem Unternehmen. Unser Leistungsspektrum umfasst dabei folgende Module:

- Das **Controlling & Finance** Modul bildet eines der wichtigsten Module für Unternehmen die bisher keine fortlaufende betriebswirtschaftliche Überwachung vornehmen. Langfristige Erfolgs- und Misserfolgsk Faktoren werden über Umsatz-, Absatz- und Kostenanalysen aufgedeckt und messbar gemacht. Das monatliche Controlling gewährleistet hierbei eine zeitnahe Messung der Zielerreichung und dient als unternehmerisches Frühwarnsystem.

Controlling & Finance	Marktforschung	Marketing & Vertrieb	Digitalisierung & Technologie
<ul style="list-style-type: none"> ▪ Umsatz- und Absatzanalysen: Preisstrukturvergleiche, ABC-Klassifizierung nach Umsatz und Absatz... ▪ Kostenanalysen: Lieferantenccontrolling, Einzel-/Gemeinkostenvergleiche... ▪ Monatscontrolling: BWA-basiertes Kennzahlen-System, WWS-Auswertungen... 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Intern: Kundenzufriedenheitsanalysen nach Segmenten, Erhebung demographischer Merkmale... ▪ Extern: Wettbewerbs- und Neukunden-Analyse, Marktanteilsbestimmung... 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Erarbeitung und Umsetzung verkaufsfördernder Maßnahmen nach Kundensegmenten und Absatzwegen 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Intern: Einführung und Schulung von Warenwirtschaftssystemen, Online-Shops... ▪ Extern: Schaffung einer Online-Präsenz über Internetauftritte und Social Media-Accounts...
Grundmodul: Branchenvergleich			
<ul style="list-style-type: none"> ▪ Internes Benchmarking: Zeitreihenanalyse von Produktivität und Rentabilität der letzten 10 Jahre ▪ Externes Benchmarking: Produktivitäts- und Rentabilitätsvergleich mit direkten Wettbewerbern 			

- Mit dem Modul **Marktforschung** bieten wir Ihrem Unternehmen verschiedene Möglichkeiten zur Erhebung und Auswertung interner und externer Marktdaten: Kundenzufriedenheits- und Wettbewerbsanalysen bilden hier einen wesentlichen Bestandteil und ermöglichen eine effiziente Formulierung von Marketing- und Vertriebsmaßnahmen.
- Im Modul **Marketing & Vertrieb** werden für Ihr Unternehmen passende verkaufsfördernde Maßnahme erarbeitet. Insbesondere unterstützen wir Sie hier in der Erarbeitung und Umsetzung konkreter Verkaufs- und Vertriebsaktionen für verschiedene Kundensegmente und Absatzwege.
- Das Modul **Digitalisierung & Technologie** befasst sich vordergründig mit der Einführung und Schulung von Warenwirtschaftssystemen – hierbei handelt sich um eine ganzheitliche EDV-Lösung zur Darstellung verschiedener Unternehmensprozesse (Wareneingang/-ausgang, Rechnungsstellung ...).