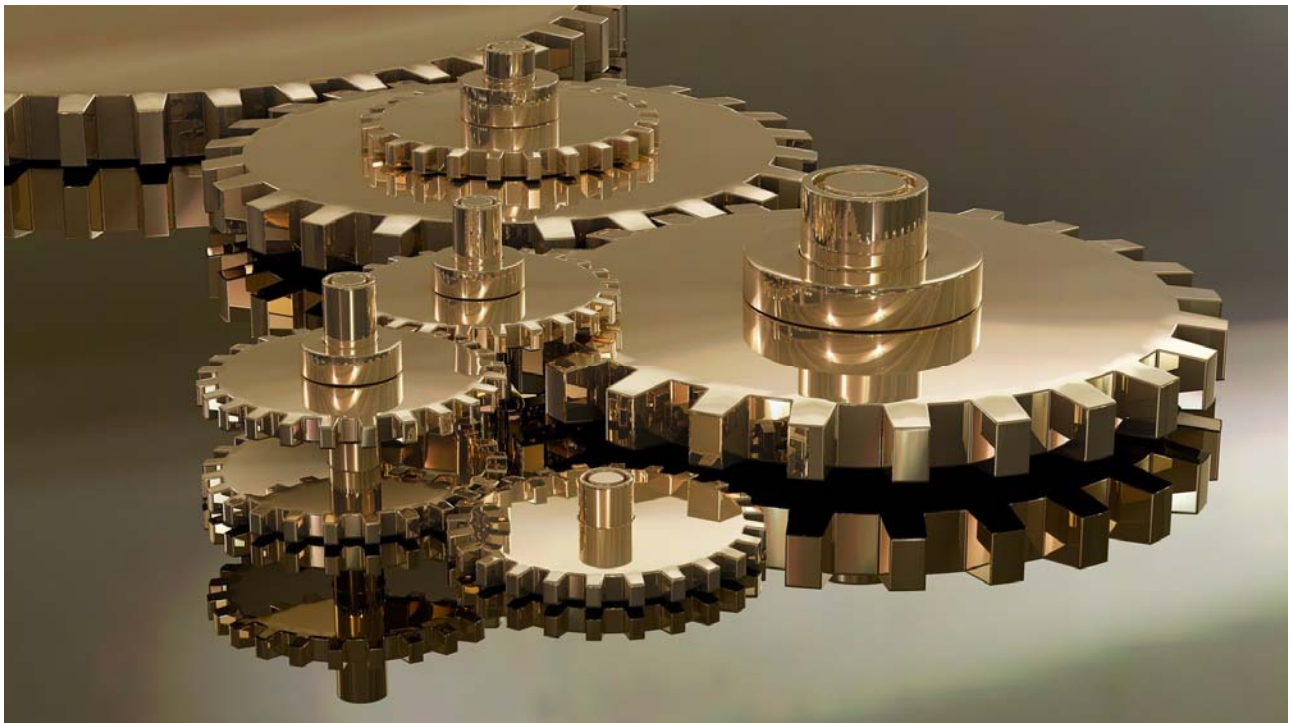


DiWiTech – Dr. Dieter Pfannstiel

**Unternehmensberatung
für technisch wissenschaftliche
und wirtschaftliche Lösungen**



Dr. Dieter Pfannstiel



Vita:

Geburtsdatum: 11.11.1960.

Studium der Elektrotechnik / Regelungstechnik an der Technischen Hochschule Darmstadt.

Wissenschaftlicher Mitarbeiter am Institut für Regelungstechnik der TH-Darmstadt bei Prof. Dr.-Ing. R. Isermann, Promotion zum Dr.-Ing.

Abteilungsleiter im Bereich Forschung und Entwicklung bei den Viessmann Werken in Allendorf.

Seit 1997 selbständige Tätigkeit und Inhaber der DiWiTech-Unternehmensberatung für technisch wissenschaftliche und wirtschaftliche Lösungen.

Seit 2013 BDSF-geprüfter und nach DIN EN ISO / IEC 17024 zertifizierter Sachverständiger für Mess-, Steuerungs-, Regelungs- und Automatisierungstechnik.

Unser Kompetenzteam:

Unser Team besteht aus Top-Spezialisten aus den verschiedenen Bereichen von der Technik bis hin zur Betriebswirtschaft, wie. z. B: Entwicklung, Produktion, Marketing, Vertrieb, Finanzen sowie Betriebswirtschaft.

Durch die langjährige Tätigkeit unserer Spezialisten in führenden Positionen und Bereichen in der Industrie bringen wir die notwendige Praxiserfahrung mit.

Consulting-Engineers



Unsere Strategie

Bei wirtschaftlichen Problemen werden Unternehmen zuerst immer rein von der betriebswirtschaftlichen Seite her betrachtet und daraus werden Maßnahmen wie z. B. Personalentlassungen oder andere Maßnahmen abgeleitet. Entlassungen verbessern dann schnell das operative Ergebnis, lösen aber nicht das grundlegende Problem.

Betriebswirtschaftliche Probleme resultieren aus technischen Problemen in der Produktion, in der Organisation und in Betriebsabläufen. Um einen langfristigen Erfolg zu erzielen müssen diese Probleme unbedingt angegangen und behoben werden.



Unser Team, unsere Philosophie

Bei uns steht die Technik im Focus ohne die kaufmännische Seite zu vernachlässigen. Wir beraten daher nicht nur, sondern wir setzen auch unsere erarbeiteten Konzepte erfolgreich in der Praxis um. Unser Team besteht aus Top-Spezialisten aus den verschiedenen Bereichen von der Technik bis hin zur Betriebswirtschaft. Daher sind unsere Lösungen technisch wissenschaftlich fundiert, praxisorientiert und wirtschaftlich. Daran lassen wir uns immer messen.

Zu jedem Problem die richtige Lösung

Wir betrachten das Unternehmen sowohl von der technischen als auch von der betriebswirtschaftlichen Seite her (ganzheitliche Betrachtungsweise). Sind die technischen Probleme beseitigt dann stimmen auch der Fertigungsausstoß und die Produktqualität. Dadurch wird die betriebswirtschaftliche Situation des Unternehmens sofort verbessert.

Betriebswirtschaftliche Analysen



Basis unserer Beratung

Betriebswirtschaftliche Analysen bilden die Basis unserer Beratung. Speziell auf die Interessengruppen zugeschnittenen Analysen zeigen die Stärken und Schwächen des Unternehmens auf.

Gemeinsam mit Ihnen sehen wir uns die Situation Ihres Unternehmens an und vergleichen die ermittelten Kennzahlen mit branchenüblichen Kennzahlen (Benchmarking).



Ansatzpunkte für unsere Beratung

Aufbauend auf unseren Analysen werden von uns die Ansatzpunkte für die Beratung definiert. Wir wenden vielfältige Untersuchungsmethoden an, um schnell realistische und aktuelle Aussagen über die wirtschaftliche und über die finanzielle Lage eines Unternehmens oder Standort treffen zu können. Nur so lassen sich auch belastbare Prognosen über die künftige Entwicklung des Unternehmens stellen.

Unsere Analysen

- Unternehmensanalyse
Ermittelt die Zusammenhänge zum Umsatz, der Kostenstruktur, zur Liquidität und zur Struktur der Finanzierung des Unternehmens.
- Branchen- und Marktanalysen
Zeigen aktuelle Entwicklungen und Trends innerhalb einer Branche auf und stellen das vorhandene Markt- und Wettbewerbsumfeld dar.
- Kurztgutachten
Kurze Analyse der wirtschaftlichen Situation und des Marktes sowie Bewertung der Unternehmensplanung und des -konzeptes.
- Jahresabschlussanalyse
Untersuchung des Unternehmens hinsichtlich derzeitiger und zukünftiger wirtschaftlicher Lage anhand des Jahresabschlusses bzw. des Wirtschaftsprüferberichtes.

Strategieberatung



Gesamtheitlicher Beratungsansatz

Flexibilität und Schnelligkeit sind heute für Unternehmen entscheidende Faktoren, um auf dem globalen Markt mithalten zu können. Neben der Flexibilität und Schnelligkeit ist die richtige Strategie von großer Wichtigkeit.

Unser gesamtheitlicher Beratungsansatz basiert auf der Erfahrung von vielen durchgeführten Projekten in den letzten Jahren / Jahrzehnten. Ganzheitlich bedeutet, dass man sich nicht auf einen Teilbereich fokussiert, sondern neben dem richtigen Produkt, dem optimalen Zeitpunkt der Markteinführung, der Vertriebsstrategie und des Marketings alle Unternehmenseinheiten mit in die Betrachtung einbezieht.



Beratung als Erfolgskonzept

Unternehmer und Unternehmen die sich beraten lassen sind erfolgreicher als andere, da durch den Berater neue Impulse in das Unternehmen kommen. Mit den richtigen Beratern und der richtigen Strategie ist der Erfolg dann vorprogrammiert. Wichtig ist es die Chancen, die sich bieten, zu erkennen und auch entsprechend umzusetzen. Hier stehen wir den Unternehmen unterstützend zur Seite.

Um die richtige Strategie für Unternehmen zu entwickeln braucht es langjährige Praxiserfahrung, Kompetenz und auch ein Gefühl für den Markt und deren Entwicklung. All dies bringen wir mit, wie uns die Erfolge in der Vergangenheit Recht geben.

Mit der richtigen Strategie zum Erfolg

Unternehmen müssen auch strategisch immer am Ball bleiben. Hier gilt es in Krisenzeiten von sich aus zu agieren, um damit gestärkt aus Krisen hervor zu gehen und dadurch einen Wettbewerbsvorteil zu erlangen. Angriff ist hier auch die beste Verteidigung, wie im Fußball. Nur wer rechtzeitig eine neue Strategie bei sich verändernden Rahmenbedingungen entwickelt oder bereits in der Schublade liegen hat, wird immer mit zu den Gewinnern gehören, auch in Krisenzeiten.

Turnaround- und Sanierungsberatung



Der Weg aus der Krise

Unsere Spezialisten klären technische, wirtschaftliche, finanzielle und organisatorische Fragen in Ihrem Unternehmen, wenn es sich in einer wirtschaftlich schwierigen Situation befindet.

Wir unterstützen Sie mit unserer Beratung, um die Wettbewerbs- und Leistungsfähigkeit Ihres Unternehmens wiederherzustellen. Dazu erstellen wir ein ganzheitliches Turnaround-Konzept, was Sie und Ihr Unternehmen langfristig am weitesten bringt.



Wir lassen Sie nicht allein

Die beste Problemanalyse allein nützt einem angeschlagenen Unternehmen nichts, wenn nicht auch eine Lösungsstrategie entwickelt wird, die sich in der Praxis umsetzen lässt und auch langfristig eine Stabilisierung des Unternehmens bewirkt.

Wir entwickeln ganzheitliche Lösungsvorschläge und setzen diese auch in der Praxis erfolgreich um.

Diese umsetzungsorientierte Herangehensweise ist unser Credo und auch unser Erfolgsgeheimnis.

Vorgehensweise

- Gründliche Analyse der Unternehmenslage
- Feststellung des Krisenstadiums
- Gründliche Analyse der Krisenursachen
- Aussagen zur weiteren Unternehmensfortführung, Zahlungsfähigkeit, Überschuldung
- Aufstellen eines Leitbildes für die Neuausrichtung des Unternehmens
- Aufstellung von kurz-, mittel- und langfristigen Maßnahmen zur Bewältigung der Unternehmenskrise
- Erstellung einer fundierten Aussage zur Sanierungsfähigkeit des Unternehmens auf Basis einer integrierten Sanierungsplanung
- Umsetzung der Maßnahmen im Unternehmen

Riskmanagement



Unternehmererfolg durch Riskmanagement

Schwankende Wechselkurse, Rohstoffpreise und Zinssätze können kaufmännischen Kalkulationen überraschend die Grundlage entziehen und das Geschäftsergebnis maßgeblich beeinflussen. Professionelles Risikomanagement jedoch macht die Ursachen, Zusammenhänge und Wirkungen dieser Risikofaktoren transparent. So lassen sich Marktpreisänderungsrisiken kontrollieren, zielgerichtet steuern und sich daraus abgeleitete Chancen für Ihren Unternehmenserfolg nutzen.



Intelligentes Riskmanagement

Neben Planungssicherheit und der Absicherung verbindlicher Kurse bietet Ihnen ein intelligentes Risikomanagement die Möglichkeit, an unterschiedlichsten Preis- und Kursentwicklungen auf den Devisen-, Zins- und Rohstoffmärkten zu partizipieren.

Wir unterstützen Sie

Wir unterstützen Sie mit unserem umfassenden Know-how sowie einer breiten Palette moderner Instrumente, abgestimmt auf Ihre individuelle Absicherungsstrategie und Risikoakzeptanz. Wir helfen Ihnen Währungs-, Rohstoffpreis- sowie Zinsrisiken systematisch zu begrenzen, ganz auszuschalten oder zumindest in ihren liquiditätswirksamen Konsequenzen überschaubar zu halten.

Interimsmanagement



Innovativ, flexibel und projektbezogen

Mit Interimsmanagement lassen sich die viel-fältigen unternehmerischen Herausforderungen zielorientiert und effizient meistern.

Wir verfügen über fundierte, positive Referenzerfahrungen und geben neue Impulse, um in Absprache mit der Geschäftsführung strategische und operative Entscheidungen zu treffen.



Unsere Kompetenz

Fundierte berufliche / akademische Ausbildung im technischen und / oder kaufmännischen Bereich
Langjährige Geschäftsführer- / Werksleiter-funktion, Führungs- und Projektleitungserfahrung im oberen Management

Fundiertes Branchen- und Fachwissen in den unterschiedlichsten Wirtschaftsbereichen

Unternehmerisch handelnd

Ziel und Ergebnis gerichteter Arbeits- und Führungsstil

Hohe soziale Kompetenz

Interimsmanagement

- in der Geschäftsführung
- in der Werksleitung
- im Krisenmanagement
- im Projektmanagement
- in der Beratung
- Coaching

Projektmanagement



Erfolgreiches Projektmanagement

Die Leitung eines Projektes ist eine anspruchsvolle Management- und Führungsaufgabe. Der Projektleiter muss neben der technischen und methodischen Kompetenz auch Kompetenz im Umgang mit den Projektbeteiligten haben. Projektmanagement hat heute einen entscheidenden Einfluss auf den Unternehmenserfolg. Mit unseren Spezialisten helfen wir Ihnen die verschiedensten Projekte erfolgreich zu realisieren.



Vorteile eines externen Projektmanagements

- Realistische Abschätzung der Projektaufwände
- Termin- und kostengerechte Realisierung
- Ganzheitliches Konzept zur zielorientierten und effizienten Projektsteuerung und Projektdurchführung
- Brückenbildung zwischen Beratung und Umsetzung

Projektmanagementunterstützung

- Professionelle Beratung oder
- Durchführung des gesamten Projekts oder
- Übernahme der Projektleitung

Wir bewerten die Realisierbarkeit von Projekten dabei hinsichtlich

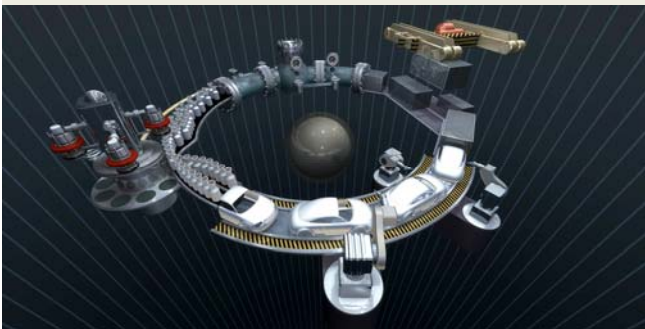
- Wirtschaftlichkeit,
- Technik und
- Zeit

Fertigungsoptimierung



Optimieren von Fertigungsprozessen

Mit dem geschulten Blick für Probleme und dem sicheren Gespür für Ineffizienz erfassen wir die Gesamtsituation, Schwachstellen und Verbesserungspotentiale. Dabei beschränken wir unsere Tätigkeiten und Maßnahmen nicht nur auf die Fertigung sondern wir analysieren im Rahmen einer gesamtheitlichen Unternehmensbetrachtung die gesamte Wertschöpfungskette. Potentiale werden so systematisch erfasst und strukturiert sowie anschließend mit Maßnahmen, Verantwortlichkeiten und einem Termin belegt.



Unsere Kompetenz

- Fertigungsgestaltung
- Technische und kostenseitige Planung sowie Realisierung von Fertigungslinien
- Automatisierung von Fertigungsabläufen
- Effizienzsteigerung in der Fertigung und Prozessoptimierung
- Ermittlung der Kosten entlang der Wertschöpfungskette
- Dokumentation von Arbeitsabläufen zur Fertigungsverlagerung
- Lösung von Qualitätsproblemen in der Fertigung
- Durchführung von Qualitätszirkeln

Ziele einer ganzheitlichen Betrachtungsweise

- Operative Funktionen sollen fertigungsnah erbracht werden
- Fokussierung auf eine bereichsübergreifende Prozessoptimierung und einen kontinuierlichen Verbesserungsprozess (KVP)
- Für eine ganzheitliche Betrachtungsweise des Fertigungsprozesses müssen neue Aufgaben und Abläufe für die Verantwortlichen definiert werden:
 - Präventives Qualitätsmanagement
 - Planung des Fertigungsprozesses
 - Optimierung des Fertigungsprozesses

Unternehmensstransaktionen



Unternehmensverkauf

Um ein Unternehmen zu veräußern, ist eine gute Geschäftsplanung mit klarer Strategie notwendig. Sie ist die Basis für die weitere Vorgehensweise und den Informationsaustausch mit dem Interessenten.

Wir bieten eine kompetente Begleitung und Betreuung über den gesamten Verkaufsprozess, um die Gefahr von Fehlversuchen und irreparablen Schäden für das Unternehmen zu verhindern.



Strukturierte Unternehmenssuche

Sie wollen expandieren und wollen dazu ein neues Geschäftsfeld oder einen neuen Bereich in Ihrem Unternehmen mit dazu nehmen. Dazu suchen Sie einen strategischen Partner oder ein Unternehmen zum Kaufen.

Mit unserer strukturierten Unternehmenssuche helfen wir Ihnen den richtigen Partner oder das richtige Unternehmen für den Kauf zu finden und auch anschließend in Ihr Unternehmen oder in Ihren Firmenverbund erfolgreich zu integrieren.

Nachfolgeregelung

Bei der Nachfolgeregelung unterstützen wir Sie bei der:

- Suche und Auswahl eines Nachfolgers
- Erarbeitung eines Übergabekonzeptes
- Vorbereitung der Übergabe
- Vollziehen der Übergabe

Wir verstehen uns dabei als Berater, der

- die Bedürfnisse aller Beteiligten berücksichtigt
- Lösungsmöglichkeiten zu den Bedürfnissen aufzeigt
- die Beteiligten durch den gesamten Nachfolgeprozess führt
- den Nachfolgeprozess konstruktiv und positiv vorantreibt

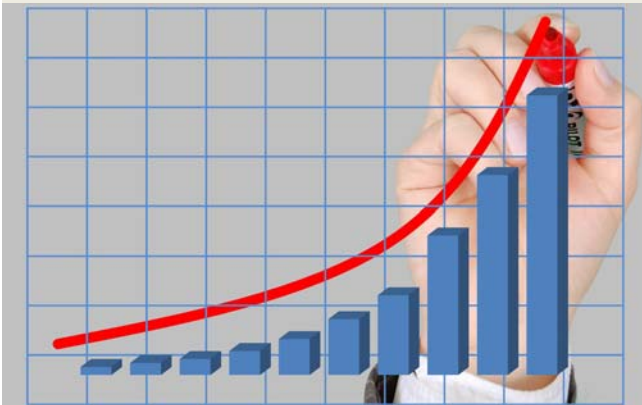
Wertsteigerungsprogramm



Betriebswirtschaftliche Optimierung

Für die meisten Unternehmen kann es sinnvoll sein, vor dem Unternehmensverkauf, eine betriebswirtschaftliche Optimierung durchzuführen und diese gezielt auf die geplante Veräußerung auszurichten.

Neben dem Anlagenvermögen, Know-how und Kompetenz tragen auch die Bereiche Marketing und Vertrieb zur Wertermittlung eines Unternehmens bei.



Strategie zur Wertentwicklung

Je besser das Unternehmen betriebswirtschaftlich aufgestellt ist, umso höher sind seine Attraktivität und sein Wert (Verkaufspreis). Ein Strategieprojekt zur Wertentwicklung kann somit eine lohnenswerte Investition für die Veräußerung sein.

Wir analysieren, erarbeiten Wege und entwickeln Strategien für die Zukunft. Wir machen nicht nur Ihre Produktion effizienter, sondern wir machen auch Ihr Marketing und Vertrieb sichtbar und damit auch für den Käufer attraktiv. So lässt sich der Wert Ihres Unternehmens erfolgreich steigern.

Optimale Kaufpreiserzielung

Wenn ein Unternehmen nur geringe Gewinne oder sogar Verluste erwirtschaftet, ist eine Verbesserung der betriebswirtschaftlichen Situation notwendig, um einen optimalen Kaufpreis zu erzielen.

Ein Unternehmen mit geringen oder negativen Renditen zieht nur wenige Kaufinteressenten an und es lässt sich auch nicht der gewünschte Kaufpreis erzielen.

Referenzen

REFERENZEN

Zusammenarbeit ist Vertrauenssache

Daher behandeln wir unsere Referenzen auch vertraulich und geben daher keine Firmen an, für die wir erfolgreich tätig waren oder noch sind.

Erfahrungen liegen in verschiedenen Branchen vor:

- Automobilbereich
- Bahntechnik
- Elektrotechnik
- Energie- und Versorgungstechnik
- Energiedienstleistungsbereich
- Gießereitechnik
- Haus- und Gebäudetechnik
- Heizungstechnik
- Klimatechnik
- Kreuzfahrtschiffe
- Kunststoffverarbeitende Industrie
- Lüftungstechnik
- Maschinenbau
- Windkrafttechnik

DiWiTech

Consulting-Engineers

DiWiTech – Dr. Dieter Pfannstiel

Consulting-Engineers

Am Guten Strauch 4

D-36287 Breitenbach a. H.

Telefon: +49 (0) 6675-918851

Telefax: +49 (0) 6675-918853

E-Mail: D.Pfannstiel@DiWiTech-Pfannstiel.de

Internet: www.DiWiTech-Pfannstiel.de

oder www.DiWiTech.eu