

## Wo stehen Sie?

### Strategischer Engpass

- verstärkter Wettbewerb
- austauschbare Produkte/Leistungen
- Einführung geeigneter Instrumente des Kostenmanagements
- fehlende Marktpositionierung
- kein klarer Kundennutzen
- überholte Betriebsstrukturen
- unzureichende Nachfolgeregelung

### Ertrags/Rentabilitäts-Engpass

- rückläufige Umsätze
- sinkende Roherträge
- fehlende Auslastung
- mangelnde Produktivität
- hohe Lagerbestände
- Qualitätsprobleme
- schrumpfende Gewinne

### Liquiditäts-Engpass

- steigende Außenstände
- ausgeschöpfte Kontokorrentlinie
- vermehrte Rückfragen der Bank
- negatives Betriebsergebnis
- unzureichender Cashflow
- schlechte Bonität

**Gemeinsam planen und realisieren wir die Sicherung Ihres Unternehmens.**

## Aller Erfolgsgeschäfte Anfang: Ihr Anruf bei uns.

### GENO TEAMCONSULT GmbH

Ludwig-Erhard-Allee 20 a  
40227 Düsseldorf

Telefon: +49 (0) 251 71 86-5402

Telefax: +49 (0) 251 71 86-51 99

Mail: [info@geno-teamconsult.de](mailto:info@geno-teamconsult.de)

Geschäftsführer: Dr. Christian Degenhardt

### Ihre Ansprechpartner in Sachen Unternehmenssicherung



#### Ernst-Erich Schmidt

Diplom-Kaufmann

Telefon: +49 (0) 251 71 86-5403

Mobil: +49 (0) 172 21 26 257

E-Mail: [e.schmidt@geno-teamconsult.de](mailto:e.schmidt@geno-teamconsult.de)



#### Christoph Schröer

Diplom-Betriebswirt (FH)

Telefon: +49 (0) 251 71 86-5404

Mobil: +49 (0) 173 92 19 792

E-Mail: [c.schroer@geno-teamconsult.de](mailto:c.schroer@geno-teamconsult.de)



#### Erich Roßels

Fachberater für Sanierung und  
Insolvenzverwaltung

Mobil: +49 (0) 172 24 84 853

E-Mail: [e.roßels@geno-teamconsult.de](mailto:e.roßels@geno-teamconsult.de)

Weitere Informationen finden Sie unter:

[www.geno-teamconsult.de](http://www.geno-teamconsult.de)

  
GENO TEAMCONSULT



**Unternehmenssicherung  
Warten Sie nicht  
bis fünf vor zwölf!**



  
GENO TEAMCONSULT

## 1. Transparenz schaffen!

**Eine realistische Beurteilung der konkreten Lage Ihres Unternehmens ist die wichtigste Voraussetzung für richtiges Handeln.**

**Transparenz schaffen bedeutet:**

- Kenntnis der Kostenstruktur
- Erkennen von Stärken und Schwächen
- Identifizierung ungenutzter Potenziale
- Aufdecken von Einsparmöglichkeiten

Die Aktivierung ungenutzter Potenziale Ihres Unternehmens erschließt neue Möglichkeiten der Optimierung. Dabei sind Offenheit und Transparenz im Umgang zwischen den Beteiligten – Unternehmen, Berater und Bank – zwingend notwendig.



### **Unsere Leistungen:**

- Analyse und Dokumentation der Kostenstruktur
- Analyse der Vermögens-, Ertrags- und Liquiditätssituation
- Offenlegung der Stärken und Schwächen/Krisenursachen

### **Ihr Nutzen:**

- schneller und unkomplizierter Überblick über die tatsächliche betriebswirtschaftliche Situation Ihres Unternehmens
- Entwicklung eines Maßnahmenplans und Begleitung bei der Umsetzung

## 2. Liquidität sichern!

**Mit dem richtigen Krisenmanagement Ihr Unternehmen sichern.**

Es gibt viele Ursachen, warum ein Unternehmen in eine Liquiditätskrise geraten kann. In enger Zusammenarbeit erarbeiten wir mit Ihnen individuelle und passgenaue Lösungen, um die Zahlungsfähigkeit des Unternehmens zu sichern und den Rahmen für tragfähige Zukunftskonzepte zu schaffen.



### **Unsere Leistungen:**

- Entwicklung einer detaillierten Liquiditätsplanung
- Aufbau/Verbesserung des Forderungsmanagements
- Abstimmung geeigneter Maßnahmen zur Liquiditätssicherung mit Lieferanten und Banken
- Einführung geeigneter Controlling-Instrumente
- Einsetzen eines Interimsmanagers (bei Bedarf)

### **Ihr Nutzen:**

- individuelles Konzept zur Sicherung und Überwachung der Zahlungsfähigkeit des Unternehmens
- Krisenmanagement durch ganzheitliche Beratung

## 3. Strategien entwerfen!

**Machen Sie Ihr Unternehmen zukunftsfähig.**

Die Erfolgsaussichten, eine Unternehmenskrise nachhaltig zu bewältigen, hängen davon ab, wie konsequent die erforderlichen Maßnahmen und erarbeiteten Konzepte umgesetzt werden.

Die GENO TEAMCONSULT hilft Ihnen dabei. Individuelle und professionelle Begleitung gehört zu unseren Stärken.



### **Unsere Leistungen:**

- Analyse der Marktsituation und Marktentwicklung
- Erarbeitung eines Konzeptes systematischer und unternehmensspezifischer Vertriebsaktivitäten
- Einführung geeigneter Instrumente des Kostenmanagements
- Erstellung eines Maßnahmenplans mit Zeitschiene
- Erarbeitung einer Fortführungsprognose gemäß S6 (IDW)
- Begleitung bei der Umsetzung

### **Ihr Nutzen:**

- zukunftsfähige Unternehmensstrategie
- klar definierte Ziele und Handlungskonzepte für mehrere Jahre
- Aktivierung ungenutzter Unternehmenspotenziale
- nachhaltige Kosteneinsparung