

Die PUK-Analyse ©

Die PUK-Analyse zur Erkennung rechnerischer Mehrertragspotentiale!

Nicht ausreichende oder gar negative Betriebsergebnisse bedürfen einer genauen Analyse. Mit Hilfe der eigens entwickelten PUK-Analyse© (*Personal, Umsatz, Kosten*) können die rechnerischen Mehrertragspotentiale exakt ermittelt werden.

1. Personalanalyse | Mitarbeitereffizienz betriebswirtschaftlich darstellen

Hier wird die Effizienz Ihrer Mitarbeiter analysiert und die ungenutzten Potenziale werden betriebswirtschaftlich bewertet. Nach unserem Grundsatz: „Menschen sind uns noch wichtiger als Prozesse“ werden wir ungenutzte Potenziale aufzeigen.

2. Umsatzanalyse | Offene Umsatzpotentiale betriebswirtschaftlich darstellen

Hier ermitteln wir die noch nicht genutzten Umsatzpotentiale aus den vorhandenen Aufträgen und dem Kundenstamm ebenso wie weitere Marktpotentiale und stellen diese rechnerisch dar.

3. Kostenanalyse | Einsparpotentiale der betrieblichen Kosten darstellen

Wenn Umsatzsteigerungen ausgereizt sind, bleibt als letzte Stellschraube zur Ertragsoptimierung nur noch die Reduzierung der betrieblichen Kosten. Dabei werden die Kosten einer Plausibilitätsprüfung unterzogen und Einsparpotentiale aufgezeigt.

Für die Transparenz sorgt sowohl die rechnerische wie auch graphische Darstellung.

Die PUK-Analyse© eignet sich zur Ergebnisoptimierung für alle Unternehmensbereiche, insbesondere aber auch für eine kritische Beurteilung der Gesamtsituation.

Gerne ermitteln wir für Sie die rechnerischen Mehrertragspotentiale und stellen Ihnen die Ergebnisse vor. Auf Wunsch entwickeln wir Ihnen auch gleich ein Optimierungskonzept.

PUK-Analyse©:

- Als Grundlage von Optimierungskonzepten, Übernahmen/ Unternehmensnachfolgen wie auch in Krisensituationen
- Sehen und erfahren Sie, welche Ergebnisse wirklich möglich sind
- Für Personalgespräche hinsichtlich Effektivität und Effizienz
- Für Gespräche mit Banken

Kontakt ▶ Tel.: 0 97 24 / 90 63 12 | w.ress@autohausberatung-acd.de

