

Wie funktioniert das Ganze?

01 Interessiert? Nehmen Sie einfach Kontakt mit der betriebswirtschaftlichen Beratungsstelle beim Deutschen Fleischer-Verband auf.

02 Sie erhalten von uns genaue Informationen zum Ablauf und über die betrieblichen Daten die vor Beratungsbeginn benötigt werden.

03 Sofern Kosten entstehen wird ein detailliertes Angebot erstellt, so dass Sie über den Kostenumfang vollständig informiert sind.

04 Um die betriebswirtschaftliche Beratung in Anspruch nehmen zu können, ist die Mitgliedschaft in einer Fleischerinnung Voraussetzung.

Der Deutsche Fleischer-Verband unterstützt die Landesinnungsverbände, Fleischerinnungen und Innungsbetriebe in allen fachlichen Belangen.

Die Mitarbeiter des DFV stehen als kompetente Ansprechpartner und Berater zur Verfügung.

Daneben bietet der DFV Veröffentlichungen, Produkte und Hilfestellungen, die Ihnen die tägliche Arbeit erleichtern.

... nur für Innungsmitglieder.

Für weitere Informationen und Fragen stehen wir Ihnen gerne zur Verfügung.

Ihr Ansprechpartner



Hans Christian Blumenau

Deutscher Fleischer-Verband e.V.
Kennedyallee 53
60596 Frankfurt am Main

Tel.: 0 69 / 6 33 02-144
Fax: 0 69 / 6 33 02-120
E-Mail: h.c.blumenau@fleischerhandwerk.de

www.fleischerhandwerk.de

Betriebswirtschaftliche Beratung



Betrieb organisieren – Zukunft sichern



Betriebswirtschaft, Statistik & Rahmenabkommen



DEUTSCHER FLEISCHER-VERBAND



DEUTSCHER FLEISCHER-VERBAND

Das Beratungsangebot

Im betrieblichen Alltag fehlt oftmals die Zeit, um sich mit Betriebswirtschaft und den Zahlen zu beschäftigen. Dabei lässt sich am Schreibtisch mehr Geld verdienen als mancher annimmt. Sei es durch Ideen für neue Absatzwege, oder auch das Erkennen von Einsparmöglichkeiten.

In manchen Fällen führen Versäumnisse sogar zu Krisen, die sich durch fehlenden Gewinn oder mangelnde Liquidität bemerkbar machen.

Beratungsthemen

Jeder Betrieb ist anders strukturiert. Daher ist auch jede Beratung individuell. Folgender Ablauf zur Beratung hat sich bewährt:

- ▶ Schwachstellenanalyse, vorab telefonisch anhand von Bilanz, BWA und Branchenkennzahlen.
- ▶ Telefonat zur Besprechung der betriebswirtschaftlichen Kennzahlen und der weichen Faktoren, – z.B. Veränderung des Umfeldes, familiäre oder personelle Veränderungen etc.
- ▶ Vor-Ort-Beratung, sofern möglich bereits anhand einer vorher festgelegten Stoßrichtung

Die Beratungsfelder der betriebswirtschaftlichen Beratung

- ▶ Ursachenermittlung von Ertragschwierigkeiten, Erarbeiten von Gegenmaßnahmen
- ▶ Rentabilitätsprüfung bestehender Absatzwege
- ▶ Re-Organisation interner Betriebsabläufe, erarbeiten einer Prioritätenliste für den Inhaber
- ▶ Preisbildung, Sortimentsstruktur und Produktkalkulationen
- ▶ Unterstützung bei der Entscheidungsfindung für neue Absatzwege z.B. mobiler Verkauf

Schwerpunktberatung – Materialeinsatz

Der Materialeinsatz stellt im Fleischerhandwerk eine kritische Leistungsgröße dar. Häufig führen unerklärbare Schwünge zum Abschmelzen des Rohertrags. Die Ursachen sind in der Praxis sehr vielfältig und reichen von familiären Unstimmigkeiten, über einen geringen Organisationsgrad bis hin zu Kassenmanipulationen. Oftmals fehlt die Zeit Auswertungen regelmäßig zu kontrollieren, um den Hebel an der richtigen Stelle ansetzen zu können.

Die Schwachstellen zu erkennen, sie betriebswirtschaftlich abzubilden und das vorhandene Berichtswesen für ein effektives Eigenkontrollsystem nutzbar zu machen, stellen dabei einen wichtigen Teil der Beratungsleistung dar.

Auf Basis der im Betrieb und anhand des Zahlenmaterials ermittelten Einflussgrößen, wird gemeinsam mit dem Fleischer eine Maßnahmenplanung erstellt. In vielen Fällen führt ein bereits um wenige Prozentpunkte verbesserter Materialeinsatz zu einer deutlichen Entspannung der Ertragslage.

Leistungsangebot auf einen Blick

Klassische Beratung

- ▶ Nach vorheriger Absprache 1 bis 2 Tage im Betrieb, mit einem konkreten Schwerpunkt oder anhand vorher besprochener Beratungsfelder, inklusive 1 Tag Vor- und Nachbereitung, sowie Hilfestellung bei der Umsetzung der Maßnahmen
- ▶ Standortanalyse 6 – 8 Stunden vor Ort im Umfeld des Betriebes, sowie 1 ½ Tage zur Ermittlung der notwendigen Geo-, Markt- und Potenzialdaten

Zusätzliche Leistungen

- ▶ Aufbau einer Produktkalkulation
- ▶ Einkaufs- und Verkaufspreisvergleich
- ▶ Rentabilitätsberechnung – Erarbeitung von Planzahlen
- ▶ Liquiditätsplanung
- ▶ Umsatz- & Kostenanalyse – Analyse der Betriebswirtschaftlichen Auswertung BWA
- ▶ Analyse von Waagen und Kassenberichten
- ▶ Sortimentsanalyse – Feststellen von Renner und Penner Artikel
- ▶ Verkaufschek – Mysteryshopping zur Verbesserung der verkäuferischen Leistung