



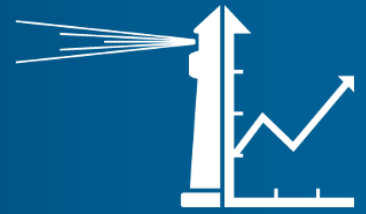
# Wertschöpfungsanalyse für:

ImmoCheck2017  
St. Georgienstrasse 2  
8401 Winterthur

Gesamtes Unternehmen  
Analysezeitraum: 2017

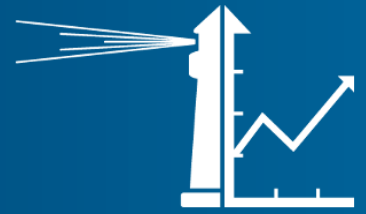
Abteilung General Management (AGM)  
Postfach  
8401 Winterthur

© 2018



## Inhaltsverzeichnis

Wertschöpfung	3
Gesamtübersicht	4
Finanzen	5
Prozesse	6
Fähigkeiten	7
Markt	8
Rechtliche Hinweise	11



## Wertschöpfungs-Quick-Check



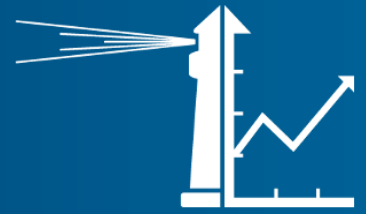
Sie generierten mit Ihrem Unternehmen im Geschäftsjahr 2017 ökonomischen Wert. Die Kapitalverzinsung Ihres Unternehmens lag mit 5.6% über Ihren (kalkulatorischen) Kapitalkosten von %\*. Das bedeutet, dass Sie eine Extra-Rendite (Netto-Wertschöpfung) von 5.6% erzielten.

### Kalkulation Wertschöpfung

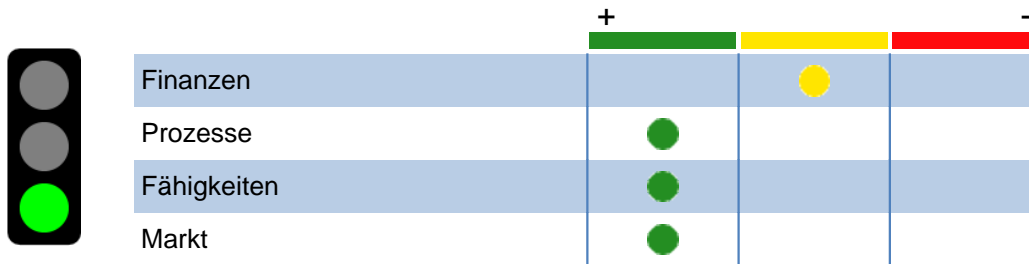
**2017**

Zahlen in 1'000 CHF

Operativer Gewinn (NOPAT) im abgelaufenen Geschäftsjahr	2
Anlagevermögen im abgelaufenen Geschäftsjahr	20
Umlaufvermögen im abgelaufenen Geschäftsjahr	20
Kurzfristige Verbindlichkeiten im abgelaufenen Geschäftsjahr (Fälligkeit innerhalb eines Jahres)	20
<b>Unternehmenswertschöpfung in %</b>	<b>5.6</b>



## Gesamtübersicht



### Finanzen

Die Finanzanalyse zeigt punktuell Handlungsbedarf. Eine Prüfung der Bereiche Liquiditätsmanagement und Unternehmensfinanzierung kann die Leistungsfähigkeit Ihres Unternehmens erhöhen. Grundsätzlich sollten Sie auf folgende Aspekte ein verstärktes Augenmerk legen:

Finanzierung und Investitionen

### Prozesse

Sie verfügen über ein professionelles Prozessmanagement und ein hohes Wertschöpfungsniveau.

### Fähigkeiten

Sie verfügen über ein professionelles Ressourcenmanagement und ein hohes Wertschöpfungsniveau.

### Markt

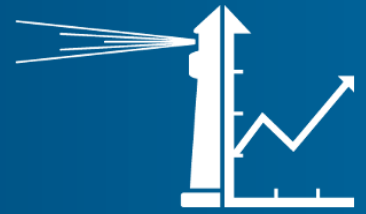
Ihr Unternehmen ist im Markt gut positioniert und sie haben keinerlei Probleme ihre Produkte/DL im Markt abzusetzen. Sie legen Wert auf eine hohe Kundenzufriedenheit und gezielte Kundenansprache. Ihre

Vertriebsstruktur haben Sie zudem gut organisiert. Sie kennen demnach die Gefahren, welche bei einer Missachtung der genannten Punkte drohen. Achten sie auch in Zukunft auf folgende Aspekte:

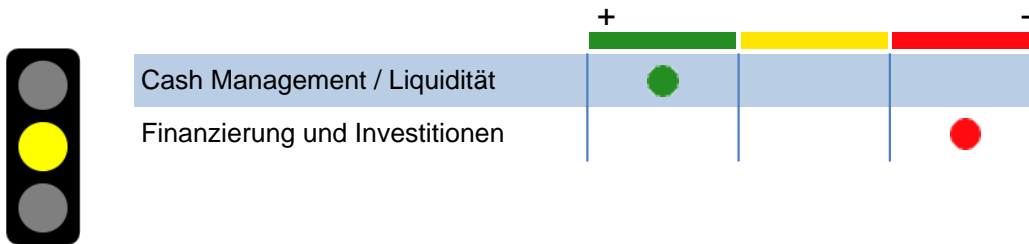
Nachfragesituation

Preisgestaltung

Vertriebsstruktur



## Finanzen



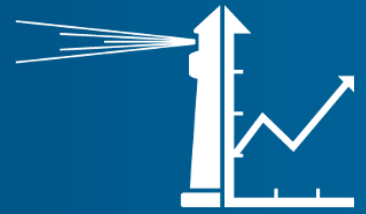
### Cash Management / Liquidität

*Es besteht momentan kein Handlungsbedarf*

### Finanzierung und Investitionen

Überprüfen Sie, ob alternativ zum Bankkredit andere Formen der Finanzierung denkbar und sinnvoll wären (z.B. eine Eigenkapitalfinanzierung durch Private Equity Unternehmen).

Achten Sie auf den richtigen Finanzierungs-Mix zwischen Fremd- und Eigenkapital. Eine Überstrapazierung des Verschuldungsgrades kann Ihren unternehmerischen Handlungsspielraum stark einschränken. In einer konservativen, engen Auslegung wird ein Verhältnis von Fremdkapital zu Eigenkapital von 1:1 empfohlen (d.h. das Fremdkapital sollte das Eigenkapital nicht übersteigen). Je nach Risikograd kann dieses Verhältnis zwischen FK:EK auf 2:1 ausgeweitet werden.



## Prozesse

	+	-
	Strategie und Prozesse	
	Kostenwahrnehmung	
	Einkauf	
	Produktion	
	Supply Chain Management / Logistik	

### Strategie und Prozesse

---

*Es besteht momentan kein Handlungsbedarf*

### Kostenwahrnehmung

---

*Es besteht momentan kein Handlungsbedarf*

### Einkauf

---

*Es besteht momentan kein Handlungsbedarf*

### Produktion

---

*Es besteht momentan kein Handlungsbedarf*


### Supply Chain Management / Logistik

---

*Es besteht momentan kein Handlungsbedarf*



## Fähigkeiten

	+		-
 Strategie und Personalmanagement	●		
Anreize und Motivation	●		
Mitarbeiterziele	●		
Wissensmanagement	●		

### Strategie und Personalmanagement

---

*Es besteht momentan kein Handlungsbedarf*

### Anreize und Motivation

---

*Es besteht momentan kein Handlungsbedarf*

### Mitarbeiterziele

---

*Es besteht momentan kein Handlungsbedarf*

### Wissensmanagement

---

*Es besteht momentan kein Handlungsbedarf*



## Markt

	+	+	-	
	Nachfragesituation			●
	Kundenbeziehung	●		
	Produktmanagement	●		
	Preisgestaltung		●	
	Kundenansprache	●		
	Vertriebsstruktur		●	
	Innovation	●		

### Nachfragesituation

Es besteht eine grosse Abhängigkeit gegenüber den grössten Kunden Ihres Unternehmens. Dies kann eine grosse Gefahr für Ihre Kapazitätsauslastung bedeuten. Ein Verlust nur einer dieser Kunden hätte gravierende Auswirkungen auf den Umsatz und die Gewinnmarge Ihres Unternehmens. Prüfen Sie, ob es möglich ist, den Kundenstamm zu erweitern. Legen Sie ausserdem ein grosses Augenmerk auf die Beziehungspflege mit Ihren wichtigsten Kunden und versuchen Sie langfristige Verträge abzuschliessen.

Auf konjunkturelle Nachfrageschwankungen sollte mit flexibler Kapazitäts- und Kostenanpassung reagiert werden. Achten Sie auf Ihr Liquiditätsmanagement. Ihre Debitorenausstände und Lagerhaltungen sollten der entsprechenden Situation angepasst werden.

Saisonale Nachfrageschwankungen sollten in der Kapazitäts- und Ressourcenplanung sorgfältig berücksichtigt werden. Da saisonale Zyklen planbar sind, sollten Sie darauf achten, dass Sie mit tiefen Kapazitätsauslastungen und Absatzmengen über einen bestimmten Zeitraum umgehen können. Passen Sie Ihr Umlaufvermögen saisonal schwachen Phasen entsprechend an.

### Kundenbeziehung

*Es besteht momentan kein Handlungsbedarf*





## Markt 2

### Produktmanagement

---

*Es besteht momentan kein Handlungsbedarf*

### Preisgestaltung

---

Ihr Unternehmen befindet sich in einem intensiven Wettbewerb, wodurch Sie einem erhöhten Margendruck ausgesetzt sind. Durch eine Differenzierung, anhand besonderer Produkteigenschaften, einer starken Reputation oder einer aktiven Kundenbindung könnte ein höherer Verkaufspreis erzielt und die Gewinnmarge somit verbessert werden. Zudem können Kostensenkungsmassnahmen dazu beitragen, den Margendruck zu reduzieren. Bewährte Service- und Qualitätsstandards sollten jedoch nicht aus Kostengründen aufgegeben werden.

### Kundenansprache

---

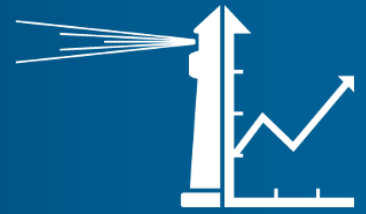
*Es besteht momentan kein Handlungsbedarf*

### Vertriebsstruktur

---

Sie haben verhältnismässig hohe Vertriebskosten. Selbst wenn der Vertrieb das Bindeglied zum Kunden darstellt, sollten Sie prüfen, ob sich die Kosten Ihrer Vertriebsstruktur reduzieren lassen. Achten Sie insbesondere darauf, dass die Vertriebskosten im Verhältnis zur Rentabilität des jeweiligen Kunden stehen.

Sie sind hinsichtlich Ihres Produktvertriebs von Dritten abhängig. Dies kann Ihren Handlungsspielraum und Unternehmenserfolg negativ beeinflussen. Überprüfen Sie Möglichkeiten, Ihre Vertriebsstruktur unabhängiger von Dritten zu machen (z.B. Direktvertrieb, Aufbau von Ländergesellschaft).

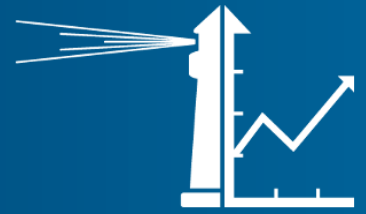


## Markt 3

### Innovation

---

*Es besteht momentan kein Handlungsbedarf*



## Rechtliche Hinweise

### Vertraulichkeit / Sicherheit

---

Die von Ihnen in ein Formular eingegebenen Daten werden verschlüsselt übermittelt. Die Online-Übermittlung persönlicher Daten erfolgt auf eigenes Risiko.

Die von Ihnen übermittelten Daten werden auf unseren Servern gespeichert, mit aller Sorgfalt aufbewahrt und vor Zugriffen Dritter geschützt. Nur diejenigen Mitarbeiter haben Zugang zu Ihren Daten, welche diese zur Erfüllung ihrer Aufgaben benötigen. Wir geben Ihre individuellen Daten nicht an Dritte weiter. Die gesammelten Daten werden nur zum jeweils deklarierten Zweck erhoben und nicht weitergegeben.

### Haftungsausschluss

---

Die ZHAW übernimmt keinerlei Gewähr für Aktualität, Korrektheit, Vollständigkeit und Qualität der bereitgestellten Informationen. Die ZHAW behält sich ausdrücklich vor, die Informationen jederzeit und ohne vorherige Ankündigung zu verändern. Haftungsansprüche gegen die ZHAW wegen Schäden materieller oder immaterieller Art, welche aus dem Zugriff oder der Nutzung bzw. Nichtnutzung der veröffentlichten Informationen (insbesondere Ergebnisse und Handlungsempfehlungen), durch Missbrauch der Verbindung oder durch technische Störungen entstanden sind, werden soweit gesetzlich zulässig ausgeschlossen. Die ZHAW hat fremde, d.h. ausserhalb der Domain zhaw.ch liegende Websites, die mit dieser Website über Verknüpfungen (Hyperlinks) verbunden sind, nicht überprüft und übernimmt keine Verantwortung für deren Inhalte sowie für die darauf angebotenen Produkte, Dienstleistungen oder sonstigen Angebote.