

25.03.2021

Hinter den Kulissen: Einblicke in den credicon-Alltag

Ab sofort geben wir in dieser Kategorie Einblicke in unseren Alltag bei credicon, über spannende Projekte und deren Erfolge - berichten aber auch darüber, wenn mal etwas nicht klappt. Wir möchten unseren Mandanten und Netzwerkpartnern auf diesem Wege Tipps, Anregungen und Wissen für den eigenen unternehmerischen Alltag bieten.

Praxisbeispiel: Aufbau der Einkaufsabteilung für ein mittelständisches Bauunternehmen

Viele Unternehmer kennen das – der eigene Betrieb ist in den letzten Jahren, manchmal Jahrzehnten, immer weitergewachsen, neue Kolleginnen und Kollegen kamen hinzu. Jeder organisiert sich in seinem Aufgabenfeld, bestellt Waren oder Dienstleistungen selbst.

So auch hier: ein Brandenburger Bauunternehmen hat sich von einem kleinen Handwerksbetrieb in 1990 zu einem spezialisierten Baubetrieb mit mittlerweile rund 20 Millionen Euro Umsatz pro Jahr und über 100 Mitarbeitern entwickelt. Man arbeitet mit einer Vielzahl von Lieferanten und Dienstleistern zusammen, aufgrund der Tagesabläufe häufig „auf Zuruf“ einzelner Mitarbeiter. Das Management hat erkannt, dass dieser Geschäftsbereich optimiert werden kann. Wir wurden beauftragt, die Prozesse des „Einkaufs“ zu erfassen und neu zu strukturieren. Ziel ist es, dass kurzfristig und nach einer Einarbeitung durch uns ein Mitarbeiter des Unternehmens den Einkauf anschließend zentral übernehmen kann. Zu Beginn stand eine umfangreiche Bestandsaufnahme an: Welche Lieferanten, Konditionen, Liefer-, Zahlungs- und Skontobedingungen gibt es im Unternehmen und wie wird eingekauft? Im zweiten Schritt geht es nun darum, die Streuung der Lieferanten zu reduzieren und sie zu bündeln, wenn es sinnvoll ist. Genau hier können große Potentiale gehoben werden. Häufig lassen sich so nicht nur bessere Gesamtpakete verhandeln, auch der administrative Aufwand für die Mitarbeiter und auch die Lieferanten sinkt erheblich.

Sie möchten sich im Einkauf auch besser aufstellen und die Potentiale nutzen?

Sprechen Sie Herrn **Raimund Dinglinger** – Telefon 0351 795 11-960 – einfach an.

Praxisbeispiel: Investitionsbegleitung neuer Geschäftsbereich und Bau eines Logistikzentrums

Tragen Sie sich schon länger mit dem Gedanken zum Aufbau eines neuen Geschäftsbereiches und überlegen, ob sich entsprechende Investitionen rechnen oder wie man so ein Projekt am besten angeht? Eine mittelständische Spedition in Sachsen unterstützen wir derzeit bei der Investitionsplanung und -steuerung für den Bau eines Logistikzentrums. Der Investitionsumfang liegt dabei nahezu im mehrfachen Millionenbereich. In Abstimmung mit der Geschäftsleitung erstellen wir den Businessplan, unterstützen bei den umfangreichen Fördermittelanträgen und übernehmen die Kommunikation mit der Sächsischen Aufbaubank (SAB). So konnten wir die Geschäftsführung des Familienbetriebes optimal unterstützen und entlasten. Auch das Aufsetzen einer optimalen Finanzierungsstruktur sowie die Beschaffung der finanziellen Mittel gehört zu unseren Aufgaben. Aufgrund unseres großen Finanzierungsnetzwerkes kennen wir verschiedene mögliche Partner für eine gewerbliche Immobilienfinanzierung – die Ausschreibung läuft derzeit. Der Bauantrag für das neue Logistikzentrum ist bereits in der Genehmigungsphase und alle Beteiligten stehen in den Startlöchern für die Umsetzung. Geplant ist die Fertigstellung des neuen Logistikzentrums im ersten Quartal des kommenden Jahres.

Sie möchten investieren und suchen Unterstützung für die Umsetzung?

Sprechen Sie Herrn **Thomas Rohe** – Telefon 0351 795 11-960 – einfach an.

Über credicon GmbH

credicon ist eine auf Finanzierungsdienstleistungen spezialisierte Gesellschaft. Die Berater vereinen Knowhow zu verschiedenen alternativen Finanzierungen, vor allem Leasing und Factoring, aber auch die klassische Immobilienfinanzierung. Wir begleiten unsere Mandanten insgesamt in der Unternehmensfinanzierung und -entwicklung.

Das Team legt bei seiner Arbeit Wert auf das Erkennen von Unternehmensbedürfnissen, das individuelle Optimieren der Finanzierungsstruktur und die dauerhafte Betreuung.

Mit unserem Kooperationspartner der ABG-Gruppe (www.abg-partner.de) begleiten wir ebenso Ihre Herausforderungen des Unternehmenswachstums, der Unternehmensnachfolge oder auch der Restrukturierung. www.credicon.de