



Sanierung und Restrukturierung mit MISSING MANAGEMENT

Die Branchen-Spezialisten von MISSING MANAGEMENT wissen, wie es geht und wo in Zeiten sinkender Renditen, knapper Kredite und völlig neuer Herausforderungen die entscheidenden Stellhebel im Handel anzusetzen sind. Sie kennen das Automobilgeschäft aus allen Perspektiven.

MISSING MANAGEMENT hat sich auf den Automobilhandel spezialisiert, steht für höchste Kompetenz in ganzheitlicher Sanierungs- und Restrukturierungsberatung und arbeitet erfolgreich für bedeutende Automobilhandelsunternehmen.

MISSING MANAGEMENT liefert maßgeschneiderte Restrukturierungs- und Sanierungsarbeit und garantiert beträchtliches Potenzial für Ergebnisverbesserungen in jedem Unternehmen.

MISSING MANAGEMENT bietet kostenfreie Erstberatung und garantiert im Falle einer Beauftragung die mehrfache Kompensation der anfallenden Beratungskosten.

MISSING MANAGEMENT legt mit seinen erfahrenen Branchenberatern den Fokus sowohl auf die umfassende Analyse aller Geschäftsfelder und Funktionsbereiche des Unternehmens als auch auf die konsequente Umsetzung der Untersuchungsergebnisse. Der kompetente Umgang und Dialog mit den Herstellern und Banken ist dabei ein besonderer Erfolgsfaktor.

MISSING MANAGEMENT verfügt über vielfältige Händler-, Hersteller- und Bankenreferenzen und kann insbesondere in der Zusammenarbeit mit größeren Unternehmen auf nachhaltige Erfolge verweisen.

MISSING MANAGEMENT hat sein Leistungsspektrum logisch auf den Bedarf der Branche ausgerichtet und deckt mit seinen drei Geschäftsfeldern – Sanierung und Restrukturierung, Management-Vermittlung und M&A (Vermittlung von Unternehmenskäufen und -verkäufen) – alle wichtigen Beratungsbereiche für Automobilhandelsunternehmen ab.

Autohändler verdienen zu wenig (Focus-online 2.9.2010) – für diese, jedem Unternehmer leider längst geläufige Erkenntnis hätte es keiner groß angelegten Studie bedurft. Auch die Hersteller wissen das und halten gleichwohl an ihrem bisherigen Geschäftsmodell fest. Die Probleme und der Renditeverfall im Automobilhandel sind zwischenzeitlich auch für die Banken evident geworden. Sie wollen von den Unternehmen deshalb zunehmend Antworten und vor allem klare Konzepte, wie es konkret weiter geht, sonst ziehen sie sich zurück.

Basel III – die neuen Bankenregeln werden diese Entwicklung beschleunigen und intensivieren. Kredite werden knapper und teurer, um ihre Vergabe wird ein verstärktes Ringen einsetzen. Schlechte Karten haben Branchen und Unternehmen, die – wie der Automobilhandel – auf der roten Liste stehen. Regelkommunikation mit den Banken und gezieltes Banken-Management sind deshalb das

Gebot der Stunde, wirken aber nur, wenn dahinter ein umfassendes und nachvollziehbares Zukunftskonzept des Unternehmens steht.

Sanierung und Restrukturierung – die beiden methodisch weitgehend gleichen Vorgehensweisen zur Stabilisierung und langfristigen Sicherung des wirtschaftlichen Erfolgs von Unternehmen sind unbedingte Voraussetzung und zugleich Basis tragfähiger Zukunftskonzepte.

Jedes Unternehmen, egal welcher Größe, hat Restrukturierungsbedarf. Auch vergleichsweise erfolgreiche und große Unternehmen sollten sich einem geordneten, klar strukturierten Turn around-Programm unterziehen. Denn Verbesserungspotenzial gibt es in jeder Firma – auf der Leistungs- und auf der Kostenseite. Man muss sie aber erkennen können und zu heben wissen.

Kontakt

MISSING MANAGEMENT hat die passenden Konzepte, Methoden und Systeme für die Branche und regelt diese Themen für Sie – sprechen Sie mit uns. Walter Missing ist für Sie unter der Mobilnummer +49 (0) 175 4188922 erreichbar.



MISSING MANAGEMENT GmbH & Co. KG
 Beratungsgesellschaft für Automobilvertrieb mbH . Pilzweg 8 . 14476 Potsdam
 Telefon +49 (0)33201 4303-26 und -27 . Telefax +49 (0)33201 4303-28
 info@MissingManagement.com . www.MissingManagement.com

MISSING MANAGEMENT
 BERATUNGSGESELLSCHAFT FÜR AUTOMOBILVERTRIEB
 MÜNCHEN · POTSDAM



Sanierung und Restrukturierung mit MISSING MANAGEMENT

Die Branchen-Spezialisten von MISSING MANAGEMENT wissen, wie es geht und wo in Zeiten sinkender Renditen, knapper Kredite und völlig neuer Herausforderungen die entscheidenden Stellhebel im Handel anzusetzen sind. Sie kennen das Automobilgeschäft aus allen Perspektiven.

MISSING MANAGEMENT hat sich auf den Automobilhandel spezialisiert, steht für höchste Kompetenz in ganzheitlicher Sanierungs- und Restrukturierungsberatung und arbeitet erfolgreich für bedeutende Automobilhandelsunternehmen.

MISSING MANAGEMENT liefert maßgeschneiderte Restrukturierungs- und Sanierungsarbeit und garantiert beträchtliches Potenzial für Ergebnisverbesserungen in jedem Unternehmen.

MISSING MANAGEMENT bietet kostenfreie Erstberatung und garantiert im Falle einer Beauftragung die mehrfache Kompensation der anfallenden Beratungskosten.

MISSING MANAGEMENT legt mit seinen erfahrenen Branchenberatern den Fokus sowohl auf die umfassende Analyse aller Geschäftsfelder und Funktionsbereiche des Unternehmens als auch auf die konsequente Umsetzung der Untersuchungsergebnisse. Der kompetente Umgang und Dialog mit den Herstellern und Banken ist dabei ein besonderer Erfolgsfaktor.

MISSING MANAGEMENT verfügt über vielfältige Händler-, Hersteller- und Bankenreferenzen und kann insbesondere in der Zusammenarbeit mit größeren Unternehmen auf nachhaltige Erfolge verweisen.

MISSING MANAGEMENT hat sein Leistungsspektrum logisch auf den Bedarf der Branche ausgerichtet und deckt mit seinen drei Geschäftsfeldern – Sanierung und Restrukturierung, Management-Vermittlung und M&A (Vermittlung von Unternehmenskäufen und -verkäufen) – alle wichtigen Beratungsbereiche für Automobilhandelsunternehmen ab.

Autohändler verdienen zu wenig (Focus-online 2.9.2010) – für diese, jedem Unternehmer leider längst geläufige Erkenntnis hätte es keiner groß angelegten Studie bedurft. Auch die Hersteller wissen das und halten gleichwohl an ihrem bisherigen Geschäftsmodell fest. Die Probleme und der Renditeverfall im Automobilhandel sind zwischenzeitlich auch für die Banken evident geworden. Sie wollen von den Unternehmen deshalb zunehmend Antworten und vor allem klare Konzepte, wie es konkret weiter geht, sonst ziehen sie sich zurück.

Basel III – die neuen Bankenregeln werden diese Entwicklung beschleunigen und intensivieren. Kredite werden knapper und teurer, um ihre Vergabe wird ein verstärktes Ringen einsetzen. Schlechte Karten haben Branchen und Unternehmen, die – wie der Automobilhandel – auf der roten Liste stehen. Regelkommunikation mit den Banken und gezieltes Banken-Management sind deshalb das

Gebot der Stunde, wirken aber nur, wenn dahinter ein umfassendes und nachvollziehbares Zukunftskonzept des Unternehmens steht.

Sanierung und Restrukturierung – die beiden methodisch weitgehend gleichen Vorgehensweisen zur Stabilisierung und langfristigen Sicherung des wirtschaftlichen Erfolgs von Unternehmen sind unbedingte Voraussetzung und zugleich Basis tragfähiger Zukunftskonzepte.

Jedes Unternehmen, egal welcher Größe, hat Restrukturierungsbedarf. Auch vergleichsweise erfolgreiche und große Unternehmen sollten sich einem geordneten, klar strukturierten Turn around-Programm unterziehen. Denn Verbesserungspotenzial gibt es in jeder Firma – auf der Leistungs- und auf der Kostenseite. Man muss sie aber erkennen können und zu heben wissen.

Kontakt
MISSING MANAGEMENT hat die passenden Konzepte, Methoden und Systeme für die Branche und regelt diese Themen für Sie – sprechen Sie mit uns. Walter Missing ist für Sie unter der Mobilnummer +49 (0) 175 4188922 erreichbar.



MISSING MANAGEMENT GmbH & Co. KG
Beratungsgesellschaft für Automobilvertrieb mbH . Pilzweg 8 . 14476 Potsdam
Telefon +49 (0)33201 4303-26 und -27 . Telefax +49 (0)33201 4303-28
info@MissingManagement.com . www.MissingManagement.com

