aumento value® academy

aumento value® check

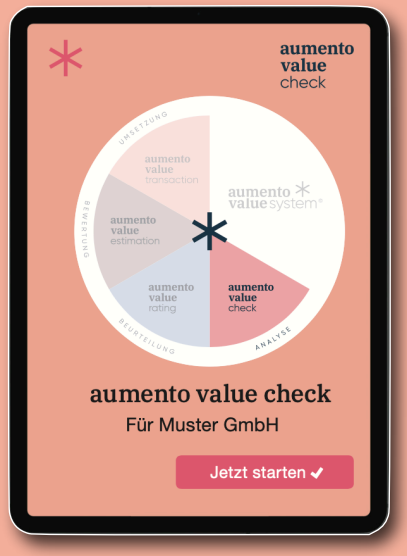
aumento value® check Fachschulung

1. Warum **aumento value®** check
2. Was verstehen wir unter Werten?
3. Warum sind sie so wichtig?
4. Messung – Identifikation – Maßnahmen – Überprüfung
5. **aumento value®** check – für wen?
6. Ihre Vorteile
7. Abwicklung
8. Fitnessstudio für Unternehmen

miso consulting

Der Mittelstand. BVMW

aumento value® check



Mit dem **aumento value®** check werden

- anhand qualitativer, also **nicht-monetärer** Kriterien
- die **Werte** eines Unternehmens **identifiziert**,
- **Chancen** und **Potenziale transparent** gemacht und
- Ansatzpunkte zu und Hinweise zu deren **Hebung** und **Umsetzung** gegeben.

Ziel des **aumento value®** check ist es, das Unternehmen **wertvoller** zu machen.

Der **aumento value®** check ist ein **Chancenidentifikator** und **Wertsteigerer.**

aumento value®
check

aumento value® system – ein Produkt der **miso consulting gmbh** · Schorner Straße 1a · 82065 Baierbrunn · hallo@aumentovalue.com · aumentovalue.com

aumento value® check

Was verstehen wir unter „Werten“?

Von zentraler Bedeutung sind die **Werte**, die Teil der **Unternehmenskultur** eines Unternehmens sind.

Diese Unternehmenskultur

- wird durch die Summe der **Verhaltensweisen** und **Einstellungen** abgebildet;
- spiegelt wider, wie die **Zusammenarbeit** zwischen Mitarbeitern, Lieferanten und Kunden **gestaltet** und vor allem **gelebt** wird.

Die Werte und die Unternehmenskultur sind die **„mentale Software“** eines Unternehmens, die ein **Gesamtbild des Unternehmens** (eben das Image) erzeugen, das auf den Markt ausstrahlt und damit einen **erheblichen Einfluss** auf den unternehmerischen **Erfolg** hat.[1]

[1] Vgl. Grass, P. (2017): Werte und Kultur als Faktoren für den Unternehmenserfolg. In: ifaa | Betriebspraxis & Arbeitsforschung 230 | 2017, S. 54.

aumento value® check

Was verstehen wir unter „Werten“?

Die Werte eines Unternehmen sind Teil seiner **Unternehmenskultur**, die neben diesen auch die **Summe der Verhaltensweisen und Einstellungen** abbildet.

Sie spiegelt wider, wie die **Zusammenarbeit** zwischen Mitarbeitern, Lieferanten und Kunden gestaltet und **gelebt** wird.

Die Werte und die Unternehmenskultur sind die „**mentale Software**“ eines Unternehmens. Sie erzeugen ein **Gesamtbild** des Unternehmens, das auf den Markt ausstrahlt und damit einen erheblichen Einfluss auf den unternehmerischen Erfolg hat.[1]

→ Die gelebte Wertekultur hat **positiven Einfluss** auf den **Unternehmens-erfolg**, v.a. weil sie die **Glaubwürdigkeit** am Markt (Kreditwürdigkeit) positiv beeinflusst.

[1] Vgl. Grass, P. (2017): Werte und Kultur als Faktoren für den Unternehmenserfolg. In: ifaa | Betriebspraxis & Arbeitsforschung 230 | 2017, S. 54

aumento value® check
Werte schaffen Werte!

Aber warum nehmen wir diese so wichtig?

Gewinnorientierung steht **nicht im Gegensatz zu Werten** – Unternehmen sind keine „Sozialvereine“.

Ein Unternehmen, das nicht rentabel wirtschaftet, wird auf Dauer **keinen Bestand** haben.

Eine **einseitige** Heraushebung des Ziels **„maximaler Gewinn“** zu Lasten anderer Werte (siehe López-Effekt) ist langfristig schädlich.

Zentrale Werte Anderer (Mitarbeiter, Lieferanten, Öffentlichkeit, …) bleiben unberücksichtigt und rufen unerwünschte Reaktionen hervor.

Hier sind vor allem **managergeführte Organisationen** mit ihrem Denken von Vertrag zu Vertrag gefährdet, den **kurzfristigen vor den langfristigen** Erfolg zu stellen.

aumento value® system – ein Produkt der **miso consulting gmbh** · Schorner Straße 1a · 82065 Baierbrunn · hallo@aumentovalue.com · aumentovalue.com

aumento value® check

Werte schaffen Werte!

Aber warum nehmen wir diese so wichtig?

Menschen handeln so, als hätten sie es bei einer **Firma** mit einer **realen Person** zu tun. Wenn die Firma etwas tut, das ihnen nicht gefällt, dann versuchen sie, diese zu **bestrafen** – insbesondere durch einen Kaufboykott. Sie werden auch anderen davon erzählen.

Die Auswirkungen **negativer Mund-zu-Mund-Propaganda** brauchen hier wohl nicht ausgeführt zu werden! Sie werden insbesondere durch diverse **Bewertungsportale** im Internet noch verstärkt.

Ob es den Unternehmen gefällt oder nicht, sie werden in steigendem Maße als **moralische Akteure** betrachtet.

aumento value® check
Werte schaffen Werte!

Aber warum nehmen wir diese so wichtig?

Kunden (B2B und B2C) **schätzen** Geschäftspartner,

- die **verlässlich** sind,
- die für **etwas (ein)stehen**,
- die **Handschlagqualität** haben.

Sie **wenden sich** von denjenigen **ab**,

- bei denen sie sich **schlecht behandelt** und
- **manipuliert** fühlen.

Und das bei der **ersten Gelegenheit**, die sich dazu bietet.

Niemand ist gern **Kunde** oder **arbeitet** für oder mit jemandem, den er für **unehrlich** oder **schlecht** (nicht nur im moralischen Sinne) hält.

→ Mit anderen Worten: **Werte schaffen Werte!**

aumento value® check
Werte schaffen Werte!

Daher: Die **Unternehmenskultur** macht Unternehmen **erfolgreich und wertvoll**, hat **aber auch Einfluss** auf die emotionale Seite während einer **Transaktion**.[1]

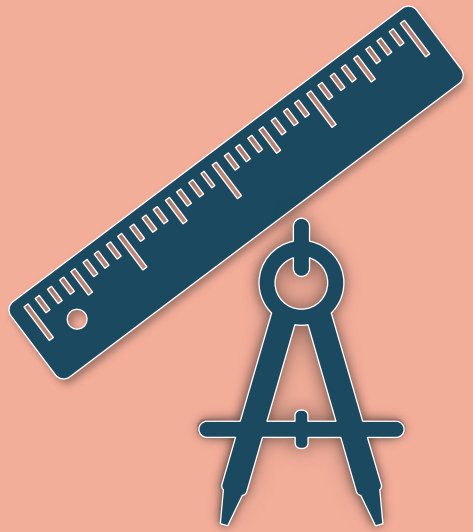
So weit so gut, aber …

1. Wie können diese Werte eines Unternehmens **gemessen** werden?
2. Wie können Chancen und Wertsteigerung transparent **identifiziert** werden?
3. Wie können daraus **Maßnahmen** abgeleitet werden?
4. Wie kann der **Erfolg** dieser Massnahmen **überprüft** werden?

Anders ausgedrückt: Wie kann dies alles in **Zahlen gegossen** werden? Wie kann der Wert des Unternehmens (in Euro oder Franken) gesteigert werden?

[1] Vgl. Grass, P. (2017): Werte und Kultur als Faktoren für den Unternehmenserfolg. In: ifaa | Betriebspraxis & Arbeitsforschung 230 | 2017, S. 54; Becker, W. et al. (2016): Mergers & Acquisitions im Mittelstand, S. 130 ff.

1. Messung



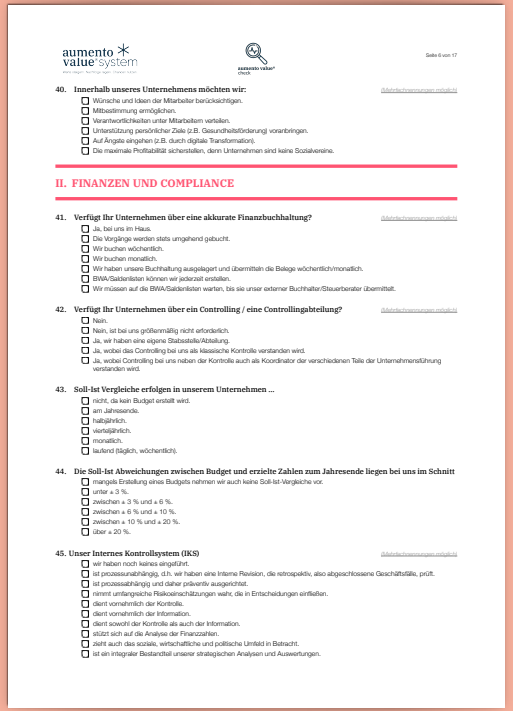
Der **aumento value®** check stützt sich nicht auf **„manipulierbare“ Finanzkennzahlen**.

Die für die Berechnung des **aumento value®** check nötigen Werte werden von geschulten und lizenzierten Beratern mittels Fragebogens erhoben.

Es werden Antworten zu **109 (102) Fragen** in **6 Kategorien** ermittelt. Die Kategorien decken die **kritischen Bereiche** eines Unternehmens ab.

Kategorie		Fragen
I	Unternehmen – Struktur und Strategie	41
II	Finanzen und Compliance	11
III	Marketing und Vertrieb	13
IV	Interne Stakeholder – Personal	17
V	Externe Stakeholder – Kunden und Lieferanten	6
VI	Transformation und Innovation	21
Gesamt		**109**

1. Messung



aumento value system

Seite 6 von 17

40. Innerhalb unseres Unternehmens möchten wir: (Mehrfachnennungen möglich)

- ☐ Wünsche und Ideen der Mitarbeiter berücksichtigen.
- ☐ Mitbestimmung ermöglichen.
- ☐ Verantwortlichkeiten unter Mitarbeitern verteilen.
- ☐ Unterstützung persönlicher Ziele (z.B. Gesundheitsförderung) vorantreiben.
- ☐ Auf Ängste eingehen (z.B. durch digitale Transformation).
- ☐ Die maximale Profitabilität sicherstellen, denn Unternehmen sind keine Sozialvereine.

II. FINANZEN UND COMPLIANCE

41. Verfügt Ihr Unternehmen über eine akkurate Finanzbuchhaltung? (Mehrfachnennungen möglich)

- ☐ Ja, bei uns im Haus.
- ☐ Die Vorgänge werden stets umgehend gebucht.
- ☐ Wir buchen wöchentlich.
- ☐ Wir buchen monatlich.
- ☐ Wir haben unsere Buchhaltung ausgelagert und übermitteln die Belege wöchentlich/monatlich.
- ☐ BWA/Saldenlisten können wir jederzeit erstellen.
- ☐ Wir müssen auf die BWA/Saldenlisten warten, bis sie unser externer Buchhalter/Steuerberater übermittelt.

42. Verfügt Ihr Unternehmen über ein Controlling / eine Controllingabteilung? (Mehrfachnennungen möglich)

- ☐ Nein.
- ☐ Nein, ist bei uns größenmäßig nicht erforderlich.
- ☐ Ja, wir haben eine eigene Stabsstelle/Abteilung.
- ☐ Ja, wobei das Controlling bei uns als klassische Kontrolle verstanden wird.
- ☐ Ja, wobei Controlling bei uns neben der Kontrolle auch als Koordinator der verschiedenen Teile der Unternehmensführung verstanden wird.

43. Soll-Ist Vergleiche erfolgen in unserem Unternehmen ...

- ☐ nicht, da kein Budget erstellt wird.
- ☐ am Jahresende.
- ☐ halbjährlich.
- ☐ vierteljährlich.
- ☐ monatlich.
- ☐ laufend (täglich, wöchentlich).

44. Die Soll-Ist Abweichungen zwischen Budget und erzielte Zahlen zum Jahresende liegen bei uns im Schnitt

- ☐ mangels Erstellung eines Budgets nehmen wir auch keine Soll-Ist-Vergleiche vor.
- ☐ unter ± 3 %.
- ☐ zwischen ± 3 % und ± 6 %.
- ☐ zwischen ± 6 % und ± 10 %.
- ☐ zwischen ± 10 % und ± 20 %.
- ☐ über ± 20 %.

45. Unser Internes Kontrollsystem (IKS) (Mehrfachnennungen möglich)

- ☐ wir haben noch keines eingeführt.
- ☐ ist prozessunabhängig, d.h. wir haben eine Interne Revision, die retrospektiv, also abgeschlossene Geschäftsfälle, prüft.
- ☐ ist prozessabhängig und daher präventiv ausgerichtet.
- ☐ nimmt umfangreiche Risikoeinschätzungen wahr, die in Entscheidungen einfließen.
- ☐ dient vornehmlich der Kontrolle.
- ☐ dient vornehmlich der Information.
- ☐ dient sowohl der Kontrolle als auch der Information.
- ☐ stützt sich auf die Analyse der Finanzzahlen.
- ☐ zieht auch das soziale, wirtschaftliche und politische Umfeld in Betracht.
- ☐ ist ein integraler Bestandteil unserer strategischen Analysen und Auswertungen.

Die Fragen werden ausgewertet und **indexiert**.

Der indexierte Wert je Frage liegt zwischen **0,10 und 5,00 Punkten**.

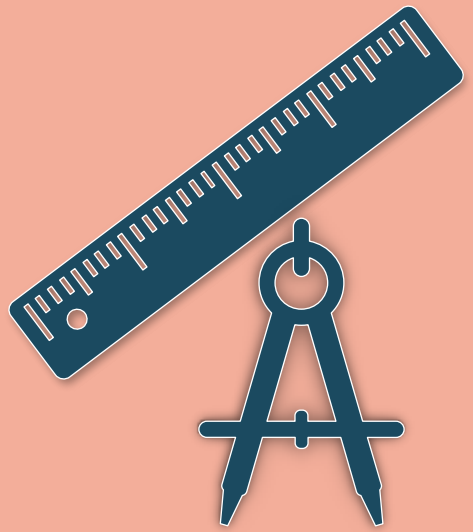
Aus diesen indexierten Antworten wird ein **Score je Kategorie** im Bereich von 0,10 bis 10,00 errechnet.

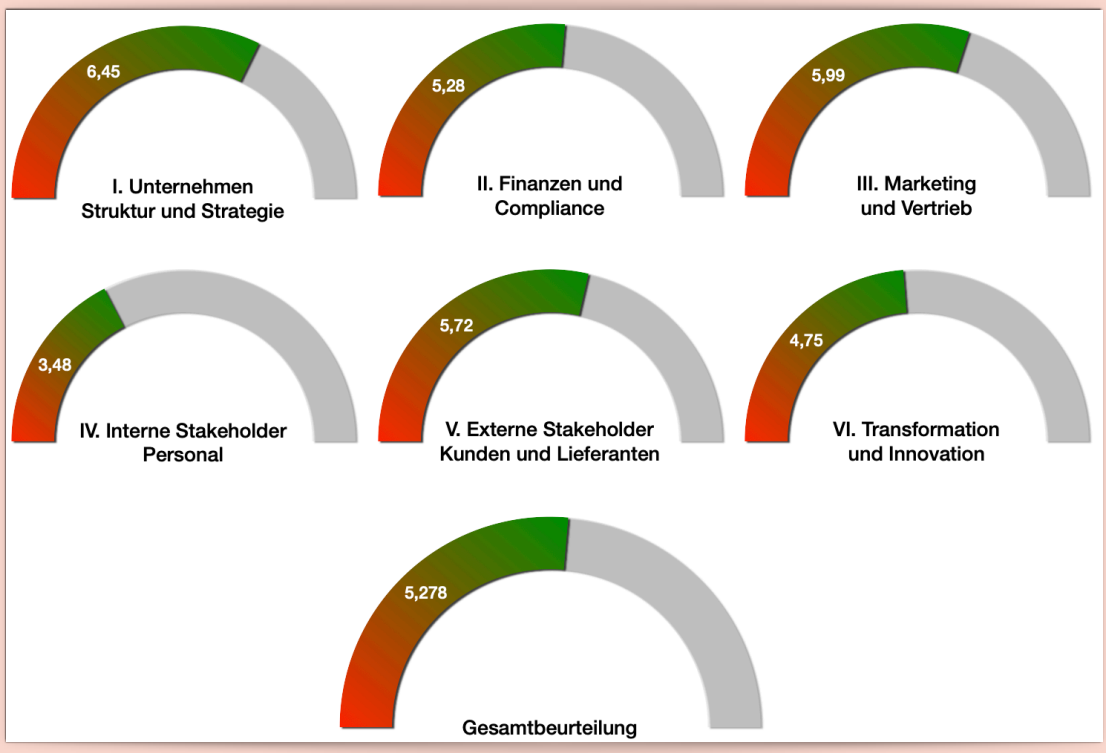
Aus den Kategorie-Scores wird ein **Gesamtscore** (0,10–10,00) ermittelt.

Visualisierung der Scores

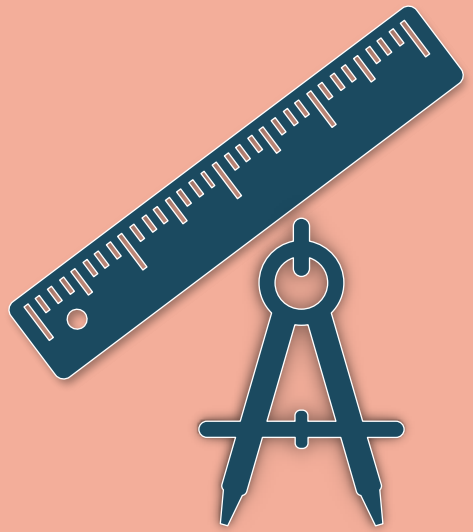
- **je Kategorie und der Gesamt-Score in Form von stilisierten Tacho-Scheiben.**
- **Netzdiagramm**, aus der die Verteilung der Punkte je Frage entnommen werden kann.
- **Balkendiagramm** der Scorebereiche je Kategorie
- **Infografiken** ausgewählter Fragen
- **verbalisierte** Auswertung mit **Impulsen** für Änderungen

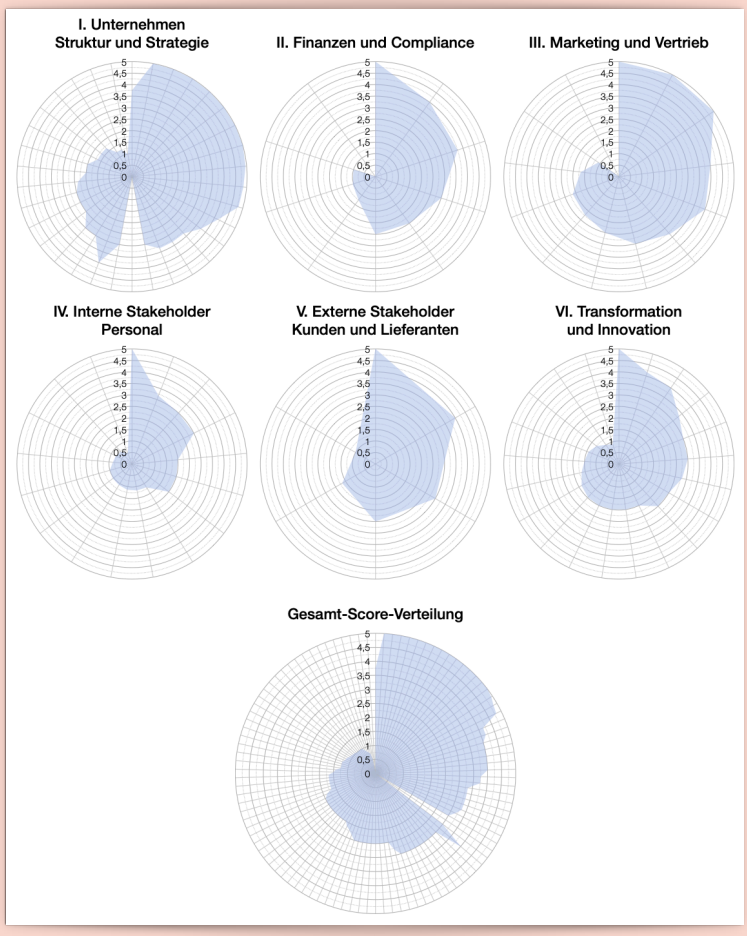
1. Messung
Score-Auswertung





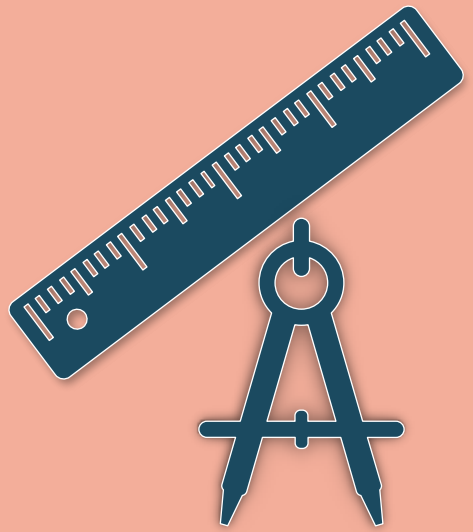
1. Messung
Netzdiagramme

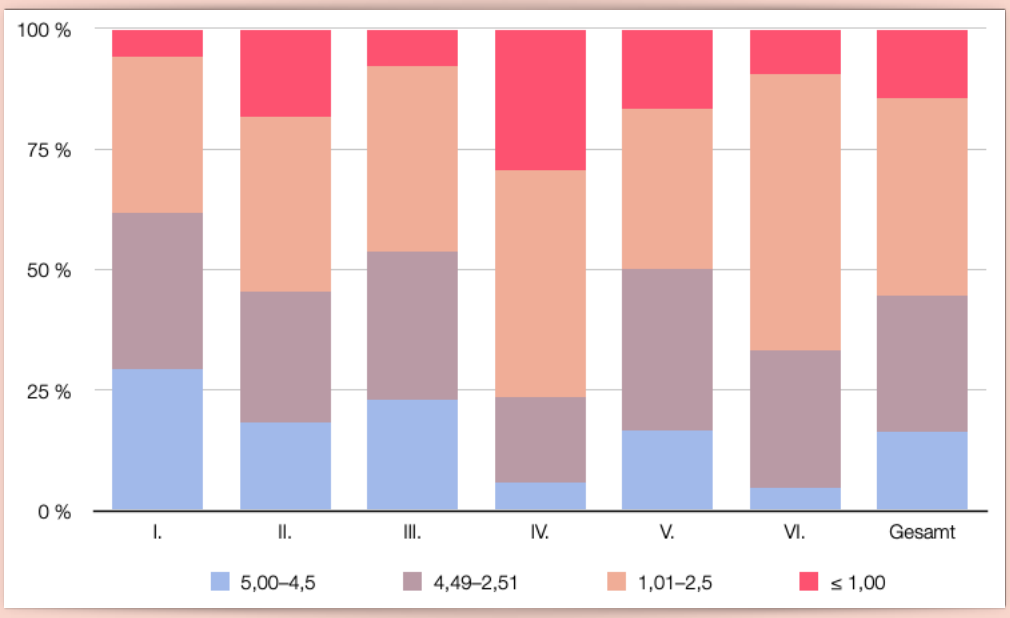




1. Messung

Scorebereiche je Kategorie

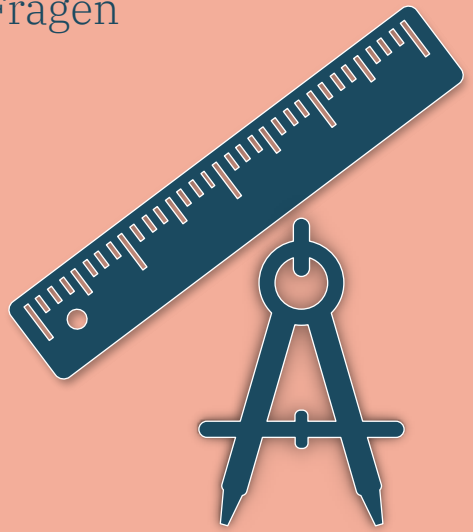


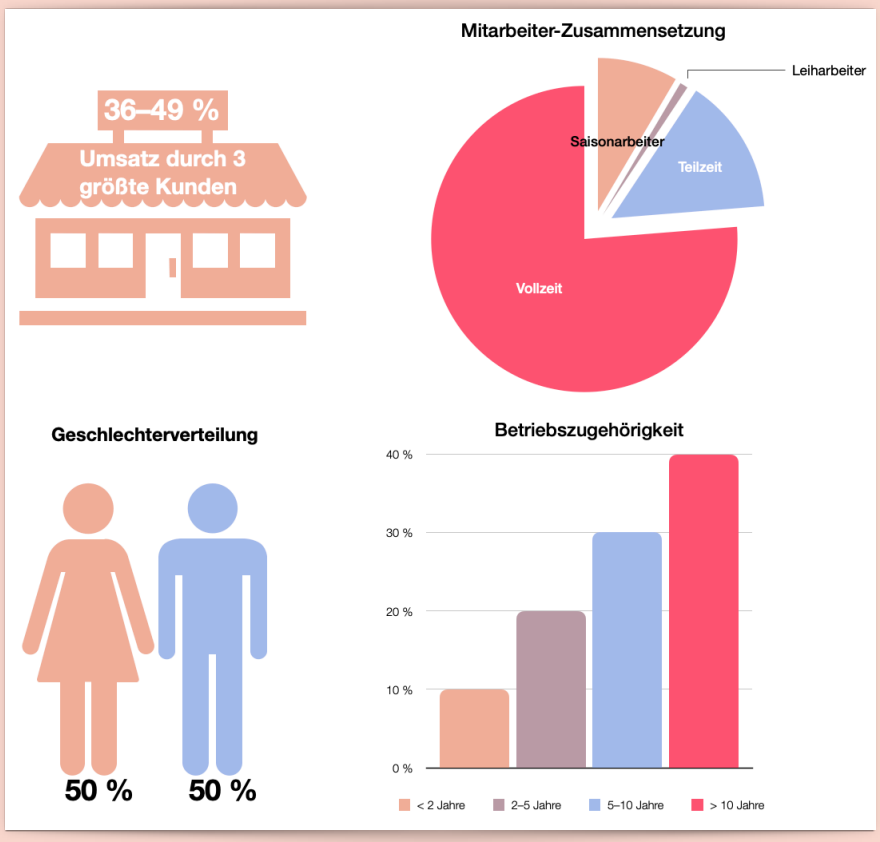


aumento value® system – ein Produkt der **miso consulting gmbh** · Schorner Straße 1a · 82065 Baierbrunn · hallo@aumentovalue.com · aumentovalue.com

1. Messung

Infografiken ausgewählter Fragen





2. Identifikation

Die Blickrichtung des **aumento value** check ist nach vorne gerichtet.

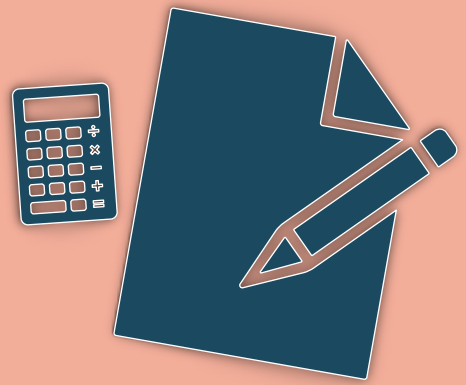
Klassischen Ratings (S&P, Moodys etc.) oder das Scoring der Schufa sind analytisch **nach hinten** gerichtet und daher **weniger geeignet**, Chancen und Potenziale zu erkennen. Sie zeigen **Versäumtes** auf ➙ das ist wie das Steuern eines Autos mit ausschließlichem Blick in den Rückspiegel.

Aufbauend auf den **Kategoriescores** kann erkannt werden, wo **Potenzial** vorhanden ist und was es zu verbessern gilt, um die **Werte** und den **Wert** des Unternehmens zu **steigern**.

Im verbalen Teil der Auswertung wird auf die wesentlichen **Werttreiber** und **Werthemmer** eingegangen und **Vorschläge** zur **Verbesserung** gemacht.

Die **Umsetzung** ist **nicht** Teil des Dienstleistungsumfangs!

3. Maßnahmen



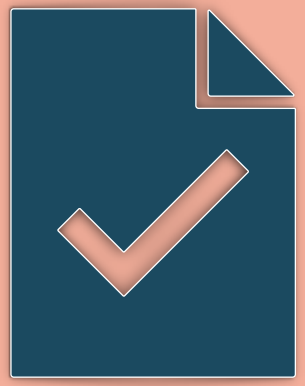
Durch die Erstellung eines in Zahlen gegossenen Scorings sind die **Ergebnisse vergleichbar** und es können Maßnahmen auf ihren Erfolg hin **überprüft** werden.

Deshalb ist es ratsam, den **aumento value®** check **jährlich** durchzuführen, um den Weg zur Wertsteigerung **optimal** zu **gestalten** und auch zu **überwachen**.

So werden Potenziale und Chancen eines Unternehmens **transparent** und **Maßnahmen** zu deren Steigerung **überprüfbar** gemacht.

Die Umsetzung kann der **aumento value®** consultant in seiner angestammten Verantwortung übernehmen oder es werden **Kompetenzpartner** empfohlen.

4. Überprüfung



Die Überprüfung der **gesetzten Maßnahmen** kann mittels eines neuerlichen **aumento value®** check vorgenommen werden.

Daher auch die Empfehlung, ihn **jährlich** analog zum Jahresabschluss oder zu Nachhaltigkeitsreports durchzuführen.

Damit ist auch eine **akkurate Standortbestimmung** möglich.

Es entspricht einem **Fitnessprogramm** und führt Unternehmen zu mehr Werten und zu **höheren Profiten**.

Daher ist der **aumento value®** check ideal in der **Nachfolgeplanungs-Phase** einsetzbar.

Vorteil für den Berater: Es wird ein **jahrelanges Vertrauensverhältnis** aufgebaut, für die Nachfolgeregelung wird daher **kein anderer Berater** beauftragt werden.

aumento value® check – für wen interessant?

Neben Unternehmern zur Eigenbestimmung seiner Situation, eignet sich der **aumento value®** check auch **für die Klienten/Kunden** folgender Dienstleister:

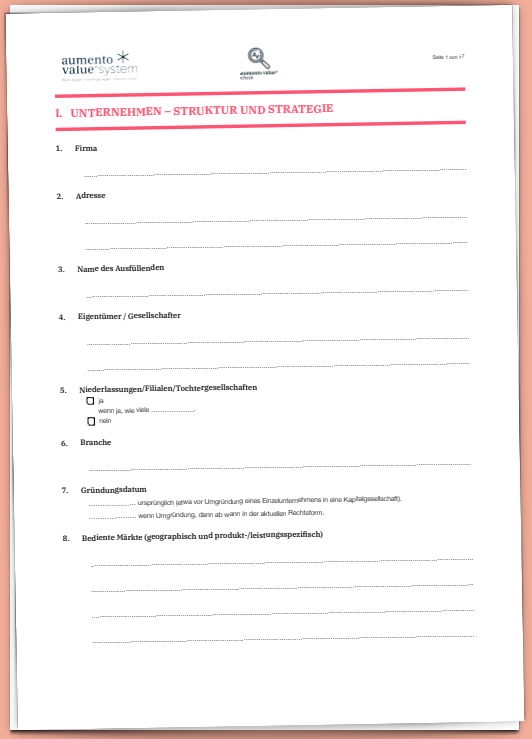
- Unternehmensberater
- Sanierungsberater
- Insolvenzberater
- Strategieberater
- Steuerberater
- Coaches
- Banken
- Versicherungsmakler
- Vermögensberater

Sie generieren damit einen **Mehrwert** und erzielen einen neuen **Beratungsansatz** bei ihren Klienten/Kunden, wodurch sie sich von **Mitbewerbern absetzen**.

Vorteile für den aumento value® consultant

- **Sicherheit** durch einen verlässlichen Partner
- verlässliche und **vertrauensvolle** Kooperation
- durchdachtes **systematisches Konzept**
- **Neugeschäft** für **aumento value®** consultants aus den Punkten des Gutachtens
- **neue und einzigartige** Dienstleistung – Erweiterung des Dienstleistungsportefeuilles
- **laufendes** Einkommen durch jährliche Erstellung
- Aufbau einer noch **stärkeren Beziehung** zu Kunden
- Sie helfen Ihren Kunden zur **optimalen Nutzung** seiner Chancen
- umfassende Back-Office-Leistungen – das Gutachten wir von **aumento value®** system erstellt
- Reduzierter „Papierkram“ und weniger Verwaltungsaufwand

Vorgehensweise



aumento value system

Seite 1 von 17

I. UNTERNEHMEN – STRUKTUR UND STRATEGIE

1. Firma

2. Adresse

3. Name des Ausfüllenden

4. Eigentümer / Gesellschafter

5. Niederlassungen/Filialen/Tochtergesellschaften
☐ ja
wenn ja, wie viele .....
☐ nein

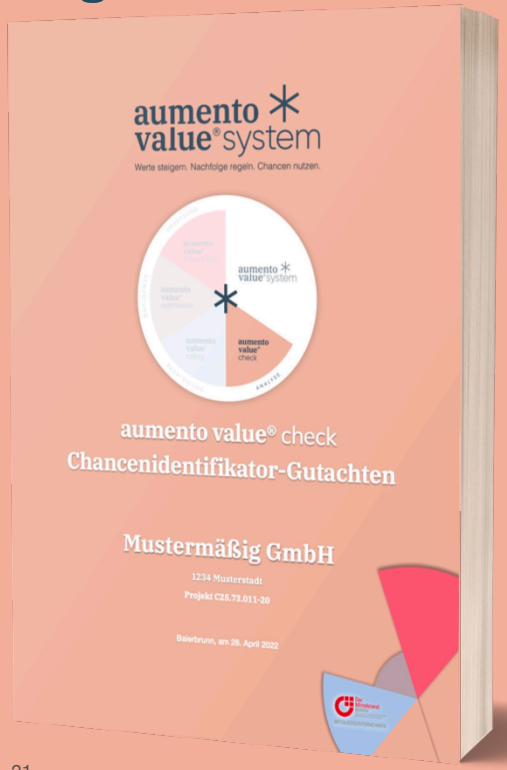
6. Branche

7. Gründungsdatum
....., ursprünglich (etwa vor Umgründung) eines Einzelunternehmens in eine Kapitalgesellschaft).
....., wenn Umgründung, dann ab wann in der aktuellen Rechtsform.

8. Bediente Märkte (geographisch und produkt-/leistungsspezifisch)

1. **Termin** mit Kunden und **Aufnahme der Daten** – die benötigten Informationen finden Sie im Mustervertrag, den Sie in der **aumento value® academy** downloaden können.
2. **Vertragserstellung** und Retournierung, **Gegenzeichnung**
3. **Aufnahme** der Antworten.

Vorgehensweise



1. **Termin** mit Kunden und **Aufnahme der Daten** – die benötigten Informationen finden Sie im Mustervertrag, den Sie in der **aumento value® academy** downloaden können.
2. **Vertragserstellung** und **Gegenzeichnung**
3. **Aufnahme** der Antworten.
4. Nachdem wir das **Chancenidentifikator-Gutachten** erstellt haben, bekommen Sie es übermittelt.
5. Einige Tage danach ist ein **Termin beim Kunden** empfehlenswert, um das Gutachten mit ihm durchzugehen und potenziell weiteres Beratungsgeschäft für zu akquirieren.

Fitnessprogramm für Unternehmen

Wird der **aumento value** check in **regelmäßigen Abständen** durchgeführt – idealerweise jährlich – ist er ein exzellenter **Chancenidentifikator**, der massgeblich dabei unterstützen kann, den Wert eines Unternehmens zu steigern und Potenziale zu heben.

➙ Vorsorge ist besser als Nachsorge!

Fragen?

Ein guter Start braucht Begeisterung, ein gutes Ende Disziplin.

Wenn Sie Fragen haben, so zögern Sie nicht und kontaktieren Sie uns. Wir sind da, um Ihnen zu helfen.

Harald Rieder
+49 174 405 25 95
h.rieder@aumentovalue.com

Paul Petersen
+43 664 255 31 96
p.petersen@aumentovalue.com

aumento value® academy

https://academy.aumento-value.com

Passwort: aumento-geheim

aumento value® system

Werte steigern. Nachfolge regeln. Chancen nutzen.

miso consulting gmbh

Schorner Straße 1a

82065 Baierbrunn

Telefon: +49 89 215 27 78–0

E-Mail: hallo@aumentovalue.com

aumentovalue.com

Bildnachweise: Archiv, pixabay, wikimedia