



BERATUNGSANGEBOT 2025

Ihr Plan A
Gemeinsam neue Wege gehen.

INHALTSVERZEICHNIS

BERATUNGSANSATZ	S. 1
THEMENFELDER	S. 2
METHODENKOMPETENZ	S. 2
LEISTUNGSPAKETE	S. 3
1. KLASSISCHE BERATUNG	S. 3
2. KMU-360° UPDATE	S. 4
3. FLATRATE BERATUNG	S. 5
4. FLATRATE BERATUNG +	S. 6
5. KPI-REPORTING	S. 7
6. WORKSHOPREIHE TRANSFER	S. 8
7. EINZELDIENSTLEISTUNGEN	S. 9
KONTAKT & STANDORTE	S. 10

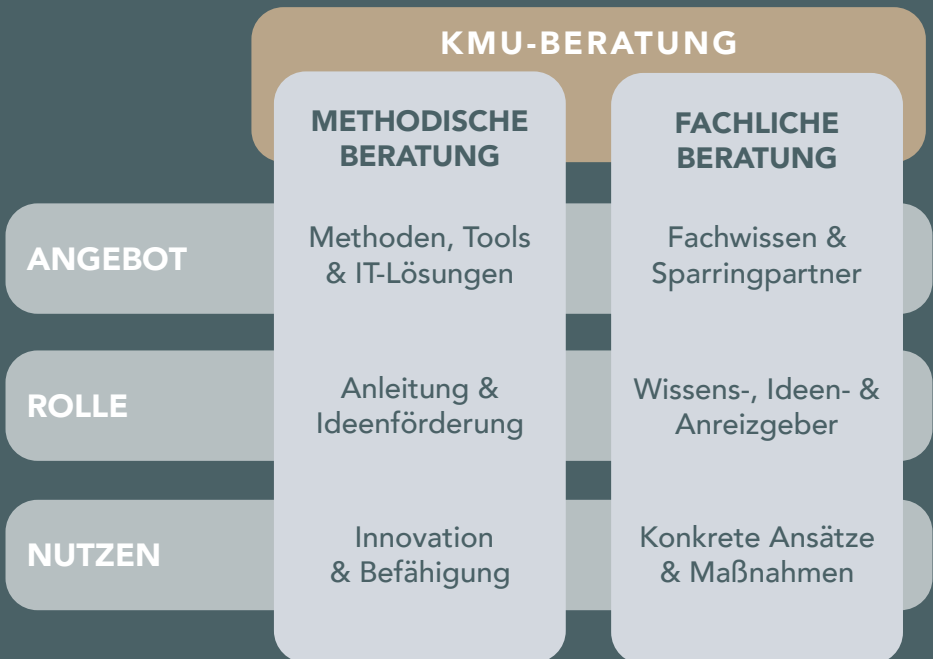
Herausgegeben
von

Con PlanA Beratung
Graf-Bernadotte-Straße 16
DE-45133 Essen

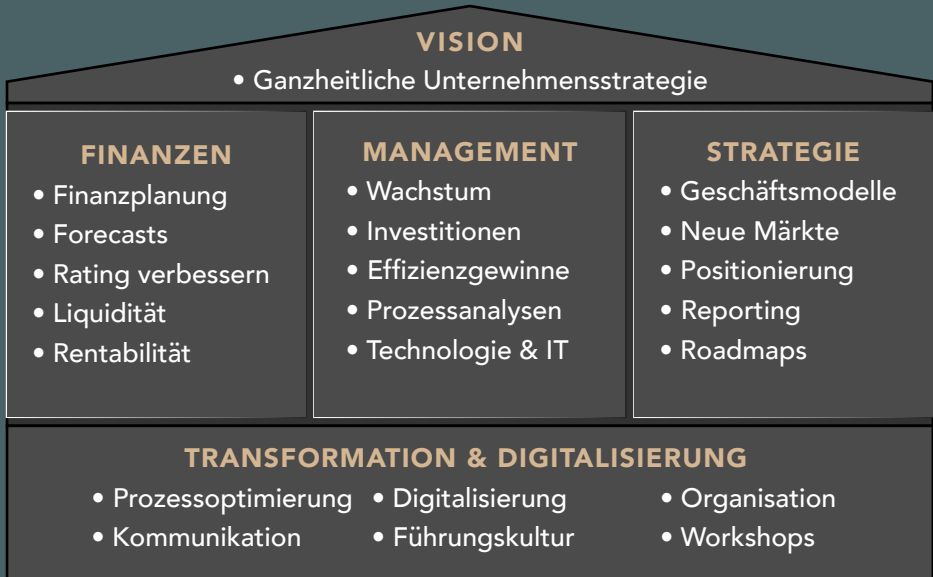
UNSER BERATUNGSANSATZ

Mit unserem betriebswirtschaftlichen Fachwissen und unserer Methodenkompetenz im Bereich Unternehmensentwicklung unterstützen wir Unternehmen, flexibel zu bleiben und in dem heute sehr dynamischen und herausfordernden Umfeld die Resilienz Ihres Unternehmens zu steigern.

Unser **3-Säulen-Konzept – Zahlen, Menschen, Innovation** – verfolgt das Ziel Unternehmen durch fundierte Analysen und individuelle Lösungsansätze langfristig zukunftsicher aufzustellen. Gemeinsam mit unseren Kunden entwickeln wir Strategien, um Chancen gezielt zu nutzen und gleichzeitig Risiken zu minimieren.



THEMENFELDER



METHODENKOMPETENZ

- | | |
|----------------------------------|-------------------------|
| • Szenario Planung | • Lean Canvas |
| • Adaptive Planung | • Persona |
| • Lean Management | • Balanced Scorecard |
| • Business Model Canvas | • Business Coaching |
| • Value Proposition Canvas | • Moderation |
| • Poor Dogs & Cash Cows | • Die 7 S |
| • 7 Arten der Verschwendung | • LEGO Serious Play® |
| • Objectives & Key Results (OKR) | • Design Thinking |
| • Liberating Structures | • Kreativitätstechniken |

LEISTUNGSPAKETE

Neben der individuellen Beratung und diversen Einzeldienstleistungen bieten wir Ihnen mehrere Leistungspakete an, die sich aus verschiedenen Leistungen zusammensetzen und Ihnen in ihrer Kombination einen deutlich höheren Mehrwert liefern.

1. KLASSISCHE BERATUNG

Maßgeschneiderte, themen- und problemstellungsspezifische Beratung speziell für kleinere und mittelständische Unternehmen (KMU).

KONZEPT

- Mit unserem Fachwissen, unserer Branchenerfahrung und unserer Methodenkompetenz sind wir der ideale Ideengeber und Sparringpartner für Sie, um die unterschiedlichsten Herausforderungen des Unternehmertums zu meistern.

ZIELE

- Wir erarbeiten mit Ihnen konkrete und realisierbare Lösungen, um Ihnen so mit einer individuellen Roadmap zum bestmöglichen Ergebnis zu verhelfen.

INHALT

- Erstellen von Planungen, Plan-Vergleichen und Prognosen
- Gemeinsames Nutzen unserer Branchenerfahrung und externe Impulsgebung
- Konzepte und Ideen entwickeln
- Betriebsblindheit überwinden

2. KMU-360° UPDATE

KONZEPT

- Geschäftsmodelle und Prozesse anpassen, um sich leichter auf veränderte Markt-, Konsum- und Wettbewerbsbedingungen einzustellen.
- Entsprechend Ihrer Vision gilt es ihr Unternehmen langfristig zukunftsfähig aufzustellen.
- Absatzstrategien und Effizienzgewinne durch eine umfassende Analyse Ihres Unternehmens

ZIELE

- Perspektiven schaffen und ganzheitliche Unternehmensstrategie entwickeln
- Optimierungspotenziale und Handlungsempfehlungen erarbeiten
- Nachhaltige Rentabilitätssicherung
- Maßnahmenpläne, Meilensteine und Roadmaps
- Klare Finanz- und Liquiditätsstrategie

INHALTE

- Ganzheitliche Unternehmensanalyse
- Ableitung konkreter Maßnahmen
- Unternehmens- und Geschäftsmodellanalyse
- Analyse der Kernprodukte & Dienstleistungen
- Szenarien, Trends und Risikofaktoren

3. FLATRATE BERATUNG

KONZEPT

- Flexible, kontinuierliche Beratung und Umsetzungsbegleitung
- Durch regelmäßigen Austausch und Anpassungen zum bestmöglichen Ergebnis
- Ihr Sparring- und Gesprächspartner
- individuelle Schwerpunkte setzen und mit Szenarien und Strategien untermauern

ZIELE

- Erstellen von Roadmaps, Plan-Vergleichen und Prognosen
- Gemeinsames Nutzen des KnowHow's
- Externe Impulsgebung und neue Ideen
- Vermeidung von Ineffizienzen durch Betriebsblindheit

INHALTE

- Status-Quo- und Ex-post-Analyse zu Beginn eines jeden Geschäftsjahres
- I.d.R. Quartalsweise persönlicher Austausch zu aktuellen Entwicklungen
- Liquiditäts-, Rentabilitäts- und Finanzplanung (inkl. Szenarien)
- Forecast (Quartalsweise, jährlich, etc.)

4. FLATRATE BERATUNG PLUS

KONZEPT

- Alles Leistungen der Flatrate Beratung
- Zusätzlich zu der kaufmännischen Beratung (Flaterate) stehen bei der Flaterate-Plus die „Marktseite“, das Geschäftsmodell, Produkt und Dienstleistung zusätzlich im Fokus.

ZIELE

- Weiterentwicklung des Unternehmens und Erhöhung der Zukunftsfähigkeit des Unternehmens.
- Konkretisierung der Unternehmensziele und Roadmap erstellen
- Szenario-Planungen zur besseren Einschätzung der Entwicklung und zur leichteren Entscheidung im Tagesgeschäft.

INHALTE

- Status-Quo und Ex-post-Analyse zu Jahresbeginn
- Geschäftsmodell-Positionierung und Analyse
- Kunden- und Zielgruppen fokussieren
- Unternehmensplanungen mit verschiedenen Szenarien, Plan-Vergleiche und Prognosen
- Workshops zur Geschäftsmodelloptimierung oder -weiterentwicklung

5. KPI-REPORTING

KONZEPT

- Entwicklung unternehmensspezifischer Key Performance Indikatoren (KPI) und Frühwarnindikatoren auf Basis der Unternehmensziele und -finanzen
- Transparent zusammengestellt in einer informativen monatlichen Übersicht
- Controlling und Monitoring von finanziellen und operativen Prozessen

ZIELE

- Relevante unternehmensspezifische KPI's unterstützen bei der Verfolgung der Unternehmensziele bzw. der Umsetzung der Unternehmensstrategie
- Aktuelle KPIs spiegeln die Unternehmensentwicklung und dienen als Basis und Orientierung für das Tagesgeschäft und den weiteren Jahres-Geschäftsverlauf.

INHALTE

- Auf Basis des Geschäftsmodells, der genutzten Programme und verfügbaren Informationen werden die relevanten KPIs abgeleitet.
- Komprimierte Zusammenstellung in einer informativen monatlich erstellten Übersicht.

6. WORKSHOPREIHE TRANSFER

KONZEPT

- Visionen, Strategien und Ideen sind gegenüber anderen, ob Geschäftspartner, Gesellschafter oder Mitarbeiter, nicht immer leicht zu transportieren und kommunizieren.
- Die zielgerichtete und prozessorientierte Einbindung anderer mit deren Wissen und Kenntnissen führt häufig zur Entwicklung weiterer Alternativen, zur Verbesserung der Qualität der Ideen und höherem Umsetzungserfolg.
- Für Menschen ist das Wissen um das „Warum?“ oftmals der ausschlaggebende Faktor für sein Verständnis und seine Motivation.

ZIELE

- Mitarbeiter, Geschäftspartner etc. auch auf einer strategischen Informationsebene abzuholen, kann ein effektiver Motivator sein und die Bereitschaft sich auf neue Situationen, Prozesse und Methoden einzulassen, deutlich erhöhen.
- Die Mitarbeiter bilden das Herz eines jeden Unternehmens und ihr Mitwirken ist für die Umsetzung von neuen Strategien und Prozessen unerlässlich. Ohne das Mitwirken jedes Einzelnen bleibt eine Vision oder Strategie meist nicht mehr als eine Idee.

7. UNTERNEHMENSNACHFOLGE

KONZEPT

- Ganzheitlicher Fahrplan: Von der Bestandsaufnahme bis zur Übergabe
- Kombination aus rechtlicher, steuerlicher und betriebswirtschaftlicher Perspektive
- Einbindung aller Stakeholder (Geschäftsführer, Familie, Management-Team)

ZIELE

- Sicherstellung der Kontinuität im Geschäftsbetrieb ohne Wertverlust
- Steuerliche und rechtliche Optimierung der Nachfolgestruktur
- Konfliktprävention durch transparente Kommunikations- und Entscheidungsprozesse

INHALTE

- Ist-Analyse: Unternehmensbewertung, Organisations- und Eigentümerstruktur
- Nachfolge-Modelle: Interne vs. externe Nachfolge, familienintern, Management-Buy-Out/-In
- Finanz- und Steuerplanung: Erbschaft-/Schenkungssteuer, Finanzierung der Übernahme
- Risikomanagement: Absicherung von Schlüsselpersonen, Earn-Out-Klauseln, Exit-Strategien

8. EINZELDIENTLEISTUNGEN

- Unternehmensplanung
- Szenarioplanung
- Wachstumsstrategien
- Geschäftsmodell-Optimierung & -Innovation
- Rating Improvement
- SWOT-Analysen
- Status-Quo-Analyse
- Restrukturierung & strategische Neupositionierungen
- Neue Märkte erschließen & Persona erstellen
- Key-Performance-Indikatoren (KPI) definieren
- Reporting für Gesellschafter
- Rentabilitäts- und Liquiditätsplanung
- Kosten- und Kalkulationsoptimierung
- Produktivität und Stundenverrechnungssätze
- Rentabilitätsanalyse einzelner Produkte und Dienstleistungen
- Externes Controlling / Monitoring für Stakeholder
- Businesspläne für Banken & Investoren
- Vorbereitung von/Unterstützung bei Bank- und Finanzierungsgesprächen



HIER SIND WIR ZU FINDEN

Post- und Büroadresse

ConPlanA Beratung
Graf-Bernadotte-Str. 16
45133 Essen

Workshop-Adresse

Tripple Z, Gebäude 2 OG 04
Katernbergerstraße 107
45237 Essen

SO ERREICHEN SIE ZU UNS



kontakt@conplana-beratung.de



+49 0201 841 977 5



www.conplana-beratung.de

CON PLANA
MANAGEMENT BERATUNG