



Diplom-Kaufmann Holger Wittig, GF der Wittig Unternehmensberatung, hat sich auf die individuelle Beratung von Möbel-Einzelhandelsunternehmen sowie die Durchführung von Erfa-Tagungen und Seminaren spezialisiert. Darüber hinaus steht er für die erfolgreiche Vermittlung von Einzelhandelsimmobilien.

Wittig Unternehmensberatung: Partner für Betriebswirtschaft und Immobilienvermittlung

Doppelstrategie im Visier

Die Wittig Unternehmensberatung ist seit 26 Jahren eine feste Größe im Möbel-einzelhandel und bringt diese Erfahrung erfolgreich ein, wenn es um die Lösung betriebswirtschaftlicher Fragen geht. Ein weiteres Geschäftsfeld des Unternehmens ist darüber hinaus die Vermittlung von Einzelhandelsimmobilien für den Verkauf oder zur Vermietung.

Ein Unternehmensberater muss umfassende Erfahrungen in der Branche und bei der betriebswirtschaftlichen Analyse eines Einzelhandelsbetriebes haben“, bringt Holger Wittig die Voraussetzungen für erfolgreiche Beratung auf den Punkt. Und ergänzt: „Auch fundiertes Wissen über die Erstellung von Markt- und Standortanalysen ist bei vielen Beratungen sehr wertvoll. Ohne langjährige Erfahrung in diesen Bereichen glaube ich nicht, dass ein Unternehmensberater einem Mittelstandsbetrieb wirksam helfen kann.“ Diese Voraussetzungen erfüllt die Wittig Unternehmensberatung. Sie agiert seit 26 Jahren erfolgreich im Markt und hat sich auf den Möbel-Einzelhandel spezialisiert. Was ein Blick in das Tätigkeitsfeld von Holger Wittig verdeutlicht: „Zum einen betreuen wir etwa 13 Erfa-Gruppen unterschiedlichster Einkaufsverbände. Einen weiteren Schwerpunkt bilden die sogenannten Sanierungsberatungen, die in den vergangenen Jahren deutlich zugenommen haben. Aber auch Markt- und Standortanalysen zur Betriebserweiterung oder Frialisierung gehören in unser Leistungsprofil.“

Die Wittig Unternehmensberatung beherrscht die Instrumente zur Sanierung von Einrichtungsunternehmen perfekt. Wobei Liquiditätsverbessernde Maßnahmen meistens im Vordergrund stehen. „Warenlagerabbau, Ausbau der Kundenanzahlungen und Reduzierung der Außenstände sind die

ersten Schritte. Danach muss man ins Detail gehen. Oft stoßen wir dabei auf eine falsche Finanzierung. Das heißt, es wurden viel zu hohe Tilgungen vereinbart und geleistet, jedoch nicht erwirtschaftet. Je hochwertiger das Sortiment eines Hauses, umso mehr muss über den Bruttoertrag gesprochen werden. Im Bereich der Betriebskosten sind im Wesentlichen die Personalkosten, die Marketingkosten sowie die Gemeinkosten im Fokus. Aber ich möchte deutlich unterstreichen: Die Analyse und das Offenlegen der Schwachstellen ist nicht einmal die ‚halbe Miete‘, denn das Wichtigste ist die konsequente Umsetzung der erarbeiteten Strategie.“

In vielen Fällen fehlt es aber an Dynamik bei der Umsetzung der Einzelmaßnahmen. „Oft neigt der Unternehmer dazu, Schritt für Schritt vorzugehen, doch im Nachhinein stellt sich heraus, dass es wichtig gewesen wäre, alle Punkte gleichzeitig und mit aller Härte umzusetzen!“, erklärt Wittig. So wird der Faktor Zeit oft unterschätzt. Viele Unternehmer glauben, eine Sanierung kann sich über Jahre hinziehen. „Meine Erfahrungen sagen jedoch, dass ein Unternehmen selten diese Zeit hat. Man sollte bei allen Szenarien bzw. Plan-Rechnungen immer vom sogenannten Worst-Case ausgehen. Erst dann wird deutlich, welcher Zeitrahmen tatsächlich zur Verfügung steht.“

Ist der Zeitpunkt erreicht, an dem deutlich wird, dass eine Sanierung nicht greift, wird ge-

meinsam mit dem Unternehmer die Entscheidung getroffen, das Objekt zu verkaufen oder zu vermieten. Aufgrund der Lage, Größe und Standortbegebenheiten bestimmt das Wittig-Team dann die Zielgruppe, die als interessant für dieses Objekt in Frage kommen könnte. „Wir verfügen über fundierte Erfahrungen im Hinblick auf Mietersuche, Mietvertragskonditionen und der Moderation von Miet- bzw. Kaufverhandlungen“, erklärt Holger Wittig. „Welche Strategien auch immer, oberstes Prinzip ist in jedem Fall die Vermögenssicherung.“

FACTS & FIGURES

- Wittig Unternehmensberatung aus Hamburg, GF: Holger Wittig
- Betriebswirtschaftliche Analysen/Sanierungsberatungen, Rentabilitätsanalysen
- Erfa-Tagungen, Seminare und Vorträge
- Markt- und Standortanalysen, Existenzgründungsberatungen, Projektplanung und Sortimentsberatung
- Vermittlung von Einzelhandelsimmobilien für den Verkauf oder zur Vermietung
- DiM Netzwerk – Dienstleister im Möbelmarkt. Slogan: „Verbunden durch Kompetenz“



Mehr Infos:
www.w-ub.de

DiM

Dienstleister im Möbelmarkt

Ansprechpartner: Herr Balsmeyer, Tel. 0 25 06 - 810 43-0



Mit DiM steht Ihnen ein Qualitätsnetzwerk zur Seite, in dem jedes Unternehmen über langjährige Erfahrungen im Möbelmarkt verfügt und speziell in diesem Ziemarkt für jedes Problem die maßgeschneiderte Lösung erarbeitet.

Verbunden durch Kompetenz