Erfolgsgeschichten in der Beratung:

Branche Hoch- und Tiefbau

**Unternehmen**

• Name: XXX

• Standort: Kreis WUG

• Branche: Bauhauptgewerbe

• Produkte und Services: Hoch- und Tiefbau, Innenausbau, Putzen, Pflastern

• Mitarbeiter: ca. 3-5

• Internetadresse: www.XXX.de

**Die wichtigsten Herausforderungen und Projektziele**

• Liquiditätsbeschaffung

• Abbau sämtlicher Zwangsmaßnahmen

• Schwachstellenanalyse mit dem Ziel der optimalen Ressourcenausnutzung

• Neustrukturierung und Turn-Around-Management

**Highlights in der Projektarbeit**

• Durchführung eines stillen Forderungsverzichtes der Altgläubiger

• Zusätzliche Liquiditätsversorgung durch die Hausbank

• Abwendung der Zahlungsunfähigkeit und der drohenden Insolvenz

**Hauptnutzen für den Kunden**

• Notwendige Altlastenbereinigung

• Neustrukturierung der Geschäftstätigkeit

• Psychologische Befreiung vom ständigen finanziellen Druck

• Optimierte Einlassung der Fertigung mit guter Kapazitätsauslastung und hoher Liefertreue bei geringem Materialbestand

• Aufbau flexibler Planungsmöglichkeiten

**Entscheidung für die KFM Franken Mittelstandsberatung GmbH**

• Empfehlung durch den Steuerberater

• Selbständige Durchführung der kritischen Maßnahmen in Absprache mit dem Kunden

• Eine praktikable Konzeption führt zu erfolgreicher Umsetzung!

• Strategische Partnerschaft bezüglich Buchhaltung und Controlling führt zu Stabilisierung der Geschäftstätigkeit und Aufbau von Eigenkapital!