



Dr. Wieselhuber & Partner GmbH  
Unternehmensberatung

f<sup>3</sup> @ W&P  
fashion.fast.forward



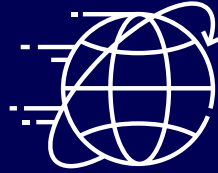
W&P als Partner der Mode- und Lifestylebranche

München | Hamburg | Düsseldorf – Mai 2022

*4 Herausforderungen  
in der Fashion &  
Lifestyle Branche*



Supply Chain flexibilisieren



Nachhaltigkeit im  
Geschäftsmodell etablieren



Wetterfeste  
Finanzierung



Vertriebskanäle  
verknüpfen





# Supply Chain: Lieferengpässen und steigenden Herstell- und Logistikkosten entgegenwirken

## Supply Chain flexibilisieren



### Aktuelle Entwicklungen

<i>Lieferprobleme</i>	<i>Transportkosten</i>
<i>Near-/Re-Shoring</i>	<i>B2C &amp; Online</i>
<i>Digitalisierung</i>	<i>PLV zu Vollgeschäft</i>
<i>Anonyme, effiziente Produktion</i>	
<i>Vertikalisierung</i>	<i>POS-Distribution</i>

### Herausforderungen

- **Erfolgsfaktor: optimale Belieferung des POS** – schnell, flexibel, pünktlich
- **Kosteneffizienz & Lieferfähigkeit**
- Smart Operations: **Lean – Digital – Nachhaltig**
- **Transparenz und Steuerungsfähigkeit** in der gesamten Lieferkette (end-to-end)



## W&P Lösungsansätze

### 1 Transparenz & Analyse

**Supply Chain Check:** Kundenanforderungen, Komplexität, Produkte & Leistungen, Wertschöpfungstiefe, Make-or-Buy, Lieferantenstruktur, Footprint, Regionalität, Distributionsstufen, Lieferzeiten, Planungssystematik, Organisation, Automatisierungsgrad Standorte, Wertstrom (Material- und Informationsflüsse), Bestandsmanagement, Prozesseffizienz, IT-Landschaft, Datenmodell, KPIs & Steuerung

**Betriebswirtschaftlicher Check:** Kostenstruktur, Working Capital

**Benchmarking:** Wettbewerbsvergleich, Best-in-Class-Vergleiche

**Faktenbasierte Entscheidungsgrundlage**

### 2 Konzeption & Szenarien

**Szenarien-Entwicklung:** Diskussion über alternative Zukunftspfade, Auswahl der relevanten Short-List Szenarien

**Szenarien-Bewertung:** Monetäre Bewertung der Short-List Szenarien (GuV-Effekte, Working Capital, Investitionsbedarf)

**Bewertete Alternativen**

### 3 Umsetzung & PMO

**Roadmap:** Maßnahmen, Zeitplanung, Verantwortlichkeiten, Meilensteine

**Projektmanagement & PMO**



**SC-Reengineering**



## Nachhaltigkeit im Geschäftsmodell etablieren



### Aktuelle Entwicklungen

Wichtigkeit steigt bei VerbraucherInnen

KundInnen sind inzwischen bereit für Nachhaltigkeit mehr zu bezahlen

Effekte in allen Geschäftsbereichen, Bsp. ESG-Kriterien bei Finanzierung

### Herausforderungen

- Jedes Unternehmen braucht eine **maßgeschneiderte Strategie zur „Nachhaltigkeit“**
- **Nachhaltigkeit ist ein Muss** – Compliance-Fokus vs. Chancen für Differenzierung
- Es braucht einen **ganzheitlichen Ansatz**, der **ökologische und ökonomische Ziele** in Einklang bringt



### W&P Lösungsansätze

#### 5 Nachhaltigkeits-Dimensionen



#### Nachhaltigkeitsziele im Unternehmen

##### Differenzierung und Wachstum

- Innovative Materialien (Recycling Fasern)
- Lieferketten-Nachverfolgung
- Re-Use Konzepte    Repair-Fähigkeit

##### Erfüllung der Mindestanforderungen

- Auswahl und Erfüllung der richtigen Zertifikate
- Gewährung der Leistungsfähigkeit
- Gesetzliche Standards (Lieferkettengesetz)

#### W&P hilft die Nachhaltigkeitsziele zu erreichen

##### Nachhaltigkeits-Status

In den 5 Dimensionen entlang der Wertschöpfungskette

5 Gestaltungsfelder für Nachhaltigkeit im Unternehmen

- 1 Positionierung & Marke
- 2 Produkte & Vermarktung
- 3 Produktion & Supply Chain
- 4 Reporting & Finanzierung
- 5 Organisation & Change

##### Umsetzungsroadmap

Maßnahmen mit inhaltlichen und funktionalen Verantwortlichkeiten



# Vertriebskanäle: Umsatzpotenziale konsequent nutzen

## Vertriebskanäle verknüpfen



### Aktuelle Entwicklungen

*Kanal-hybride-Umsätze überwiegen*

*Krisen haben die Veränderung der Konsumgewohnheiten beschleunigt*

*Unternehmen, die die KundInnen nicht ganzheitlich kennen und begleiten, verlieren*

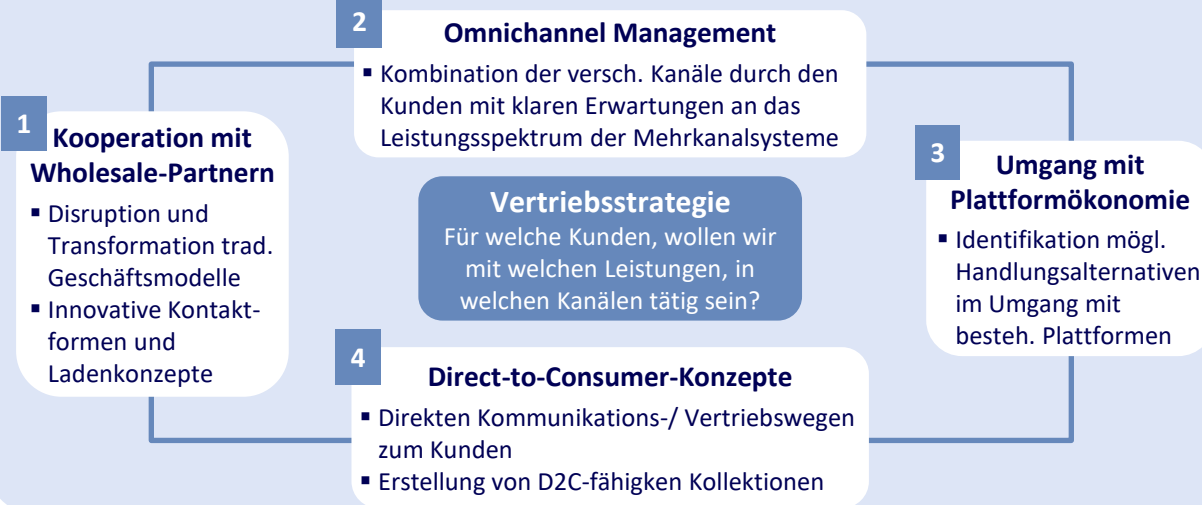
### Herausforderungen

- Die **Vertriebsstrategie** muss den Kunden auf seiner **analogen und digitalen Customer Journey begeistern**
- Die **passgenaue Kanalstrategie** muss individuell **unter Berücksichtigung der Unternehmens-DNA** und der **Zielkundenerwartung** entwickelt werden

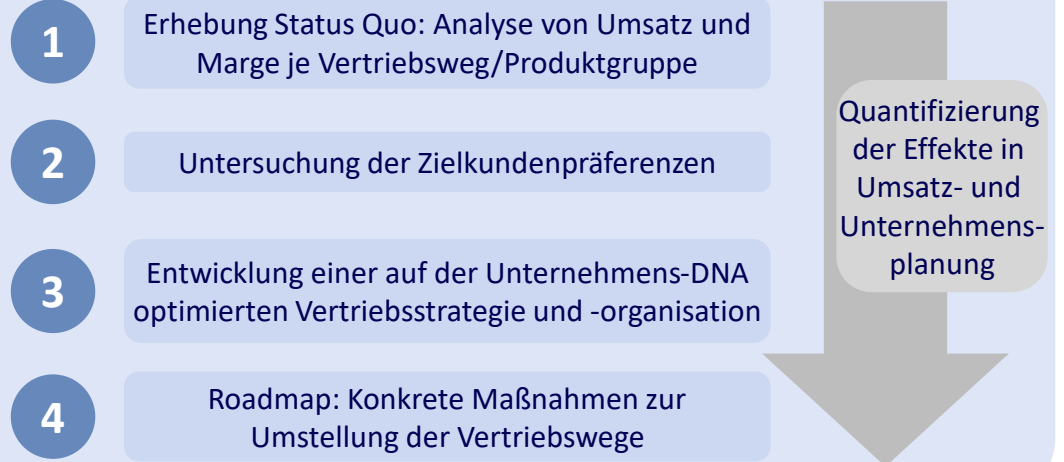


## W&P Lösungsansätze

### Aufbau einer ganzheitlichen Kanalstrategie mit 4 Handlungsbereichen



### Vorgehen zur Anpassung der Vertriebsstrategie



in Anlehnung an Schögel/Herhausen (2021)



# Finanzierung: Handlungsfähigkeit sicherstellen, Zukunftsprojekte angehen

## Wetterfeste Finanzierung



### Aktuelle Entwicklungen

Staatliche Hilfen überdeckten Probleme

Phase der Stabilität nach der Pandemie

Viele Unternehmen fahren „auf Sicht“

### Herausforderungen

- Übergang von **Krisen-Management** auf **Transformationsgestaltung**
- **Zukunftsstrategien** erfordern **Investitionen** und maßgeschneiderte **Finanzierungskonzepte**
- **Saisonalität** im Geschäft muss über eine **solide Finanzierung abgesichert** sein



### W&P Lösungsansätze

#### 1 Handlungsfähigkeit bewahren

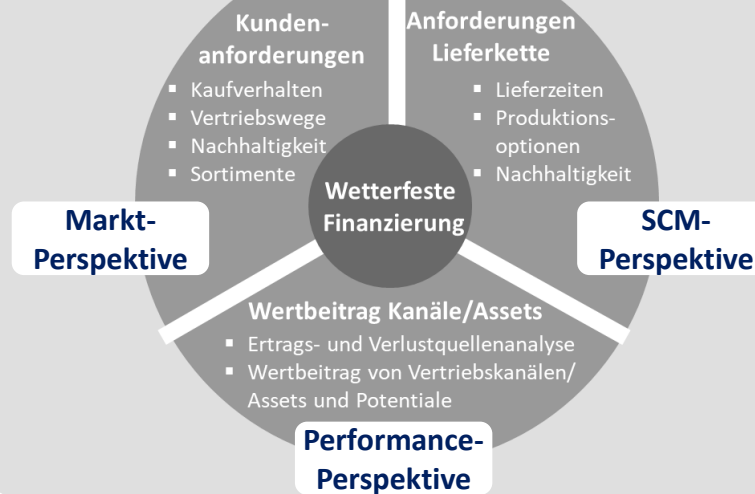
Kurzfristige Liquiditätsplanung

Ertrags- und Verlustquellenanalyse

Mittelfristige Finanzplanung  
(GuV, Bilanz und Cash-Flow)

Sicherstellung der Durchfinanzierung

#### 2 Erarbeitung der Optionen



#### 3 Zukunftsfähigkeit sichern

Bewertung der Szenarien in GuV, Bilanz und Cash-Flow

Auswahl der geeigneten Finanzierungsinstrumente

Umsetzung der Option und Stakeholder-Management

Wetterfeste Finanzierung



### Nutzen für Gesellschafter/Inhaber und Shareholder

- Überprüfung und Sicherstellung der Zukunftsfähigkeit Ihres Unternehmens
- Fokus auf Steigerung des Unternehmenswerts
- Sicherstellung der Unternehmenskontinuität

### Nutzen für das Top-Management

- Verbesserung der Wettbewerbsposition
- Ausschöpfung der Potenziale zur Erreichung der ökonomischen und ökologischen Ziele
- Operationalisierung und Quantifizierung der Strategie
- Sicherheit in der Planung
- Verbesserte Kapitalbeschaffung (auch auf Grund der Erfüllung von ESG-Kriterien)

### Nutzen für Mitarbeitende

- Sicherstellung des Unternehmensbeständigkeit für Mitarbeitende durch
  - das Commitment der Gesellschafter/Inhaber und Shareholder zum Unternehmen
  - Konkretisierung der bestehenden strategischen Ausrichtung durch operative Bereichsziele, -initiativen und Maßnahmenpläne
  - Langfristige Sicherstellung der Arbeitsplätze



## Ihre Ansprechpartner bei W&P

Erfahren, innovativ, performance-orientiert – mit hoher Branchenexpertise



**Dr. Timo Renz**  
Managing Partner  
Consumer Goods / Retail



**Philipp Trompeter**  
Head of  
Fashion & Lifestyle



**Andreas Wölfer**  
Senior Advisor  
Fashion & Lifestyle



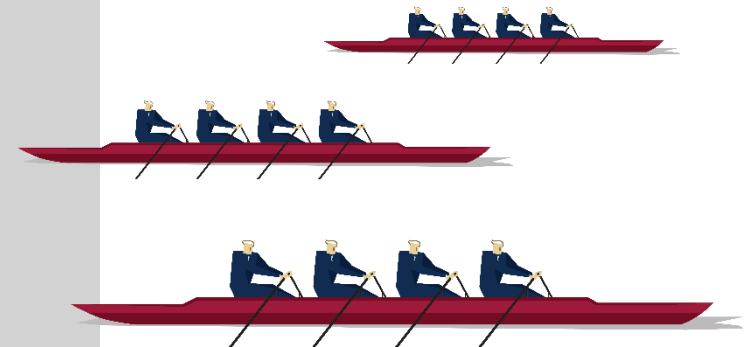
**Daniel Fuchsberger**  
Partner  
Supply Chain



**Matthias Müller**  
Mitglied der GL  
Ertrags-/Verlustquellen,  
strategische Planung,  
Finanzierung



**Dr. Stephan Hundertmark**  
Partner  
Nachhaltigkeit, Rohstoffe







### Perspektiven eröffnen – Zukunft gestalten

unabhängig

unternehmerisch

strategisch

messbar



- **Gründung:** 1986
- **Mitarbeiter:** > 80
- **Standorte:** München (Stammhaus), Hamburg, Düsseldorf
- **Kunden:** mehr als 800 Familienunternehmen des gehobenen Mittelstandes
- **Kernzielgruppe:** International tätige, führende Inhaber-Unternehmen unterschiedlicher Branchen/Betriebsgrößen
- **Leistungsangebot:** Strategie, Business Performance, Digitale Transformation, Restructuring & Finance
- **Anspruch:**
  - Steigerung von Wettbewerbsfähigkeit, Ertragskraft und Unternehmenswert
  - Krisenbewältigung und Zukunftsfinanzierung



Funktional kompetent,  
thematisch am Puls  
der Zeit

konzeptionell

operativ

ganzheitlich

zielgenau



# Perspektiven eröffnen – Zukunft gestalten

STRATEGIE

INNOVATION & NEW BUSINESS

DIGITALISIERUNG

FÜHRUNG & ORGANISATION

MARKETING & VERTRIEB

OPERATIONS

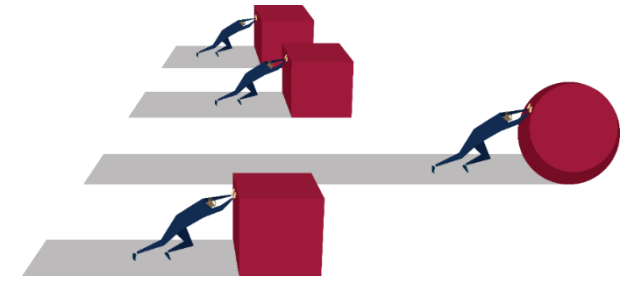
CORPORATE RESTRUCTURING

MERGER & ACQUISITIONS

FINANCE

INSOLVENZBERATUNG

CONTROLLING



Dr. Wieselhuber & Partner ist das erfahrene, kompetente und professionelle Beratungsunternehmen für Familienunternehmen und Sparten bzw. Tochtergesellschaften von Konzernen unterschiedlicher Branchen.

Wir sind Spezialisten für die unternehmerischen Gestaltungsfelder Strategie, Innovation & New Business, Digitalisierung, Führung & Organisation, Marketing & Vertrieb, Operations, Merger & Acquisitions, Finance und Controlling, sowie die nachhaltige Beseitigung von Unternehmenskrisen durch Corporate Restructuring und Insolvenzberatung. Weiterhin bündeln wir unsere Kompetenzen unabhängig von Branchen und Funktion in unseren Fokusthemen Familienunternehmen, Kraftfeld Kunde, Industrie 4.0, Zukunftsmanagement, Komplexität und agiles Management.

Mit Büros in München, Düsseldorf und Hamburg bietet Dr. Wieselhuber & Partner seinen Kunden umfassendes Branchen- und Methoden-Know-how und zeichnet sich vor allem durch seine Kompetenz im Spannungsfeld von Familie, Management und Unternehmen aus.

Als unabhängige Top-Management-Beratung vertreten wir einzig und allein die Interessen unserer Auftraggeber zum Nutzen des Unternehmens und seiner Stakeholder. Wir wollen nicht überreden, sondern geprägt von Branchenkenntnissen, Methoden-Know-How und langjähriger Praxiserfahrung überzeugen. Und dies jederzeit objektiv und eigenständig.

Unser Anspruch ist es, Wachstums- und Wettbewerbsfähigkeit, Ertragskraft und Unternehmenswert unserer Auftraggeber nachhaltig sowie dauerhaft zu steigern.



**Dr. Wieselhuber & Partner GmbH**  
Unternehmensberatung

info@wieselhuber.de  
www.wieselhuber.de