

Strategieentwicklung für die R&R Treuhand AG

Studiengang: EMBA General Management

Die R&R Treuhand AG bietet Dienstleistungen im Treuhand- und Revisionsbereich an. Das nebenberuflich geführte Jungunternehmen hat bisher keine klare strategische Ausrichtung. Es liegen attraktive Kundenanfragen vor, die aufgrund fehlender Ressourcen nur teilweise realisiert werden können. Mit dieser Master Thesis soll für den Firmeninhaber diese komfortable und doch anspruchsvolle Ausgangslage analysiert und eine erfolgversprechende Zukunftsstrategie entwickelt werden.

Ausgangslage

Die R&R Treuhand AG ist ein Familienunternehmen, gegründet durch die Gebrüder Rutschi im Oktober 2017 in Bern. Es wird bisher nur ein kleiner Kundentamm mit Dienstleistungen im Bereich Treuhand und eingeschränkte Revisionen bedient. Die Dienstleistungen werden alle vom Inhaber und CEO nebenberuflich ausgeführt. Aufgrund limitierter Ressourcen können keine weiteren Kundenaufträge angenommen werden. Es liegen jedoch interessante Kundenanfragen vor, die ein Überdenken der heutigen Situation erfordern.

Zielsetzung

Mit dieser Master Thesis soll für den Inhaber eine mittelfristige Unternehmensstrategie entwickelt werden. Dabei soll aufgezeigt werden, welche Geschäftsfelder erfolversprechend sind und mit welchen Kooperationspartnern das bestehende Geschäftsmodell erweitert und optimiert werden kann. Um einen nachhaltigen Unternehmenserfolg sicherzustellen, soll eine geeignete Wettbewerbsstrategie, ein optimaler Beschäftigungsgrad (nebenberuflich, Teilzeit oder Vollzeit) und ein effizientes Lead Management System eruiert werden.

Methodik

Als Grundmodell zur Strategieentwicklung wird das strategische Management von Lombriser und Abplanp verwendet. Die einzelnen Prozessschritte des Strategiemodells werden durch geeignete Untermodelle erweitert.

Ergebnis

Mit dem heutigen Geschäftsmodell lassen sich bereits gute Erträge und Renditen erwirtschaften. Deshalb wird für die Zukunft eine Wachstumsstrategie vorgeschlagen. Eine stufenweise Erhöhung des Beschäftigungsgrades durch den CEO bei der R&R Treuhand AG stellt die effektivste und risikoärmste Vorgehensweise dar.

Die Dienstleistungen im Bereich der eingeschränkten Revisionen bilden für die R&R Treuhand AG eine wichtige, strategische Erfolgsposition. Aufgrund neuer gesetzlicher Anforderungen, die eine Implementierung eines anspruchsvollen Qualitätssicherungssystems erfordern, stossen zurzeit viele kleinere Treuhandfirmen ihre Revisionskunden ab. Der Fokus der Kundenakquise sollte deshalb in einer ersten Phase auf das Geschäftsfeld der eingeschränkten Revisionen gerichtet werden.

Durch Bildung eines Business Networks mit Kooperationspartnern im Bereich Steuern, Versicherungen und Gesellschaftsrecht kann das bestehende Geschäftsmodell optimiert werden. Die Kunden profitieren dabei von einer effizienten All-in-One Lösung, bei der die R&R Treuhand AG die zentrale Koordinationsstelle bildet. Für die R&R Treuhand AG bildet das Business Network den Vorteil einer erhöhten Kundenbindung sowie eines zusätzlichen Kanals, um neue Kunden zu akquirieren. Zusätzlich zur All-in-One Lösung kann sich das Unternehmen mit einer Community, die allen Kunden offen steht, sowie einer individuellen, persönlichen Kundenbetreuung von ihren Mitbewerbern differenzieren.

Durch das entwickelte 4-Stufen Lead Management System wird es in Zukunft möglich sein, die Ressourcen in der Kundenakquise zielgerichtet und effizient einzusetzen.



Oliver Rutschi