

ALJO ALUMINIUM-BAU JONUSCHEIT GMBH

lightweight.solutions.worldwide.

VISION

Wir liefern die besten Leichtbaulösungen.

Zu Land, zu Wasser und in der Luft.

Weltweit.

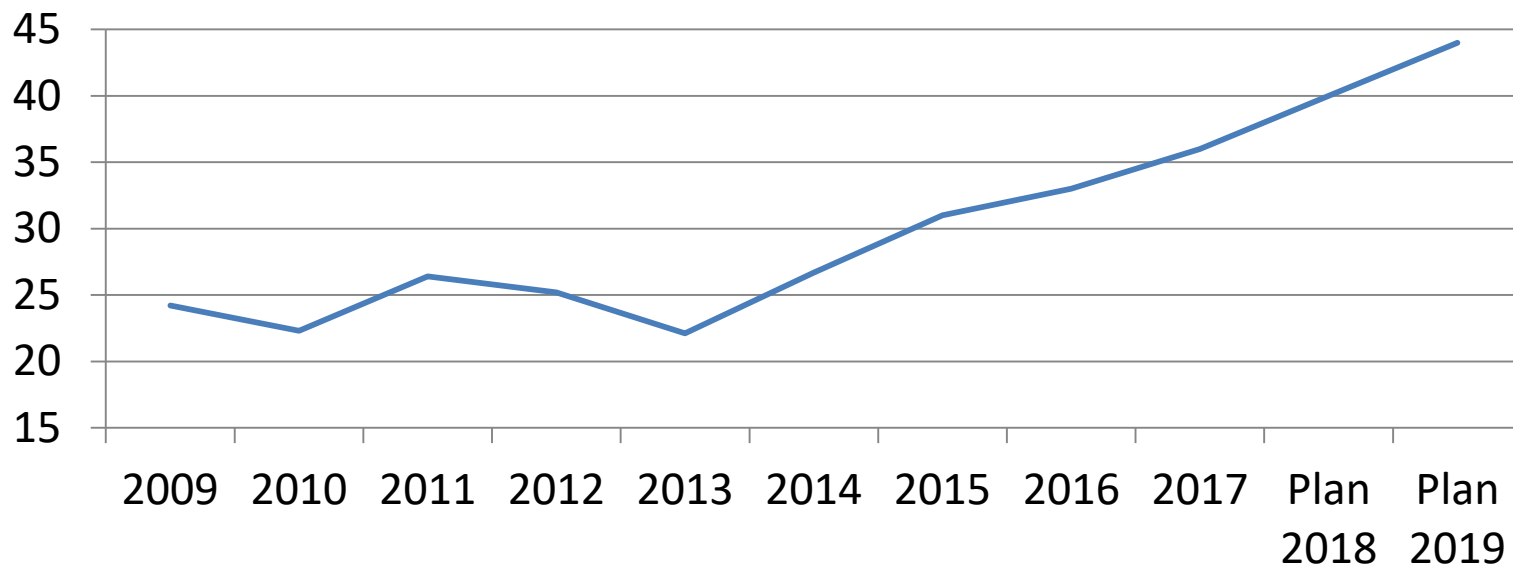


INVESTIVE WACHSTUMS STRATEGIE ALJO 2020

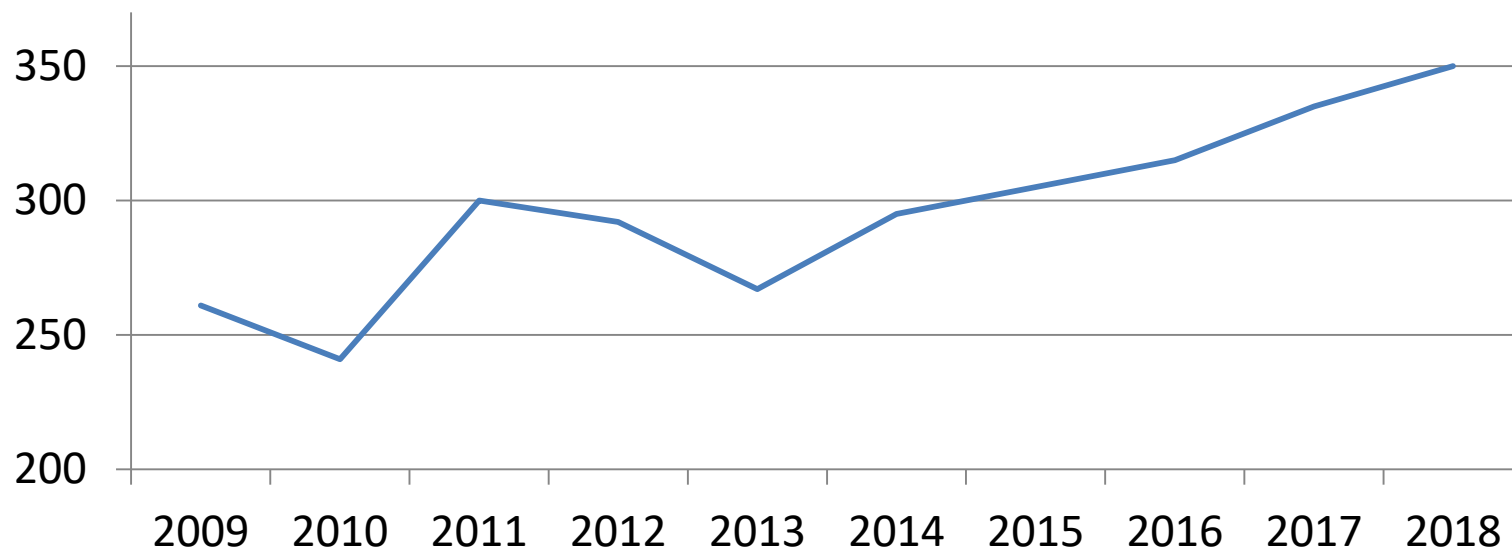
- Wir wollen **Wachstum** in allen drei Geschäftsbereichen
- Wir wollen unsere **Strukturen professionalisieren** und dadurch zukunftssicher machen
 - Maschinen- und Hallenkonzept
 - Optimierung Auftragsabwicklungsprozess
 - Professionelles Projektmanagement
- **20 % innovative Aufträge** sichern uns unser Kerngeschäft von morgen
- Die Unternehmensstrategie wird durch die Bereiche gelebt und durch die **Führungskräfte** und ihre **Mitarbeiter** getragen

Diese innovative, investive Wachstumsstrategie bedingt eine **solide finanzielle Basis**.

LEISTUNGSENTWICKLUNG IN MIO. EUR



MITARBEITERENTWICKLUNG



BONITÄTSZERTIFIKAT

- Zum 4. Mal in Folge zertifiziert
- Nur 2% der wirtschaftlich relevanten Unternehmen erfüllen die Kriterien
- 5. best bewertetes Unternehmen bundesweit im Metallhandwerk



Read more!

FINANZIERUNG IN WACHSTUM UND INVESTIVEN ZEITEN

THESE

..wenn wir alle unsere Hausaufgaben machen benötigen wir keine Finanzierung 😊

ENTWICKLUNG UND AKTUELLE SITUATION

- **Umsatzsteigerung** von 22 Mio. EUR in 2013 auf 40 Mio. EUR in 2018
- **Weniger Anzahlungen** im Projektgeschäft (2,6 Mio. EUR)
- Grundsätzlich **verlängerte Zahlungsziele** insbesondere im Bereich Aerospace (Bsp. im Durchschnitt von 30 auf 60 oder z.T. 90 Tage)
- **Sicherheitsbestände** und **Konsortialläger** binden zusätzlich Kapital
- **Eigenfinanzierung der Gebäude (teilweise!)**
- **Gutschriftverfahren** bei VW verlängert die ohnehin schon langen Zahlungsziele

Die KK Linie wurde trotz dieser Entwicklung stabil gehalten

HEUTIGE FINANZIERUNGSARTEN

- **Kontokorrentlinien** oder alternativ **Geldmarktkredit** - günstiger
- **Leasing** von EDV, Fuhrpark, Maschinen – keine Verlängerung der Bilanzsumme
- **Bankdarlehen** für Maschinen/Anlagen, Gebäude
- **Anzahlungen** seitens Kunden (gegen Bürgschaftslinie Euler Hermes und R&V)
- **Förderprogramme** (z.B. ZIM, Weiterbildung)
- **Gewinnthesaurierung**

DIE UNBEQUEMEN HAUSAUFGABEN ..

Vertrieb:

- Aktive Bearbeitung der fälligen **Forderungen**
- Zeitnahe **Rechnungsstellung**
- **Optimierte Vertragsgestaltung** zur Abrechnung, z.B. Anzahlungsmeilensteine, Abrechnung NRC, Höhe + Termin der SR, z.T. Akkreditive

DIE UNBEQUEMEN HAUSAUFGABEN ..

Einkauf:

- Verlängerung/Vereinheitlichung der 39 verschiedenen **Zahlungsziele** bei den Lieferanten von sofort rein netto oder 30 auf 60 mit Effekt 450TEUR
- **Keine Bestellung ohne Bedarf**, Materialbestellungen mit **Reichweite** größer 3 Monate nur mit Unterschrift Bereichsleitung
- Rahmenverträge mit **Abrufbestellungen**
- **Sparring** Einkauf und Projekt/Vertrieb/Fertigung
- **Optimierte Bedarfs-/Bestands- und Beschaffungsplanung**

DIE UNBEQUEMEN HAUSAUFGABEN ..

Arbeitsvorbereitung/Konstruktion:

- Aktive **Verwendung von Beständen in neuen Projekten**
- Dazu Bsp. **Kommissionsbezug** und aktiver Umgang mit Beständen am Ende des Projektes (Rücksendung, Wiederverwendung, Verschrottung) statt neutrale Lagerbuchung und Verschrottung nach Abwertungstabelle

Logistik:

- Reichweitenreduktion durch Liquidierung von nicht mehr benötigten Beständen und Maschinen in Form von **Rücksendungen, Verkäufen und Verschrottungen**

VIELEN DANK

FÜR WEITER INFORMATIONEN STEHEN WIR IHNEN GERNE ZUR VERFÜGUNG

ADRESSE:

ALJO ALUMINIUM-BAU
JONUSCHEIT GMBH
GEWERBESTRASSE 2
27804 BERNE

KONTAKT:

TELEFON: +49 (0) 4406 44 0
FAX: +49 (0) 4406 44 199
E-MAIL: info@aljo.de