

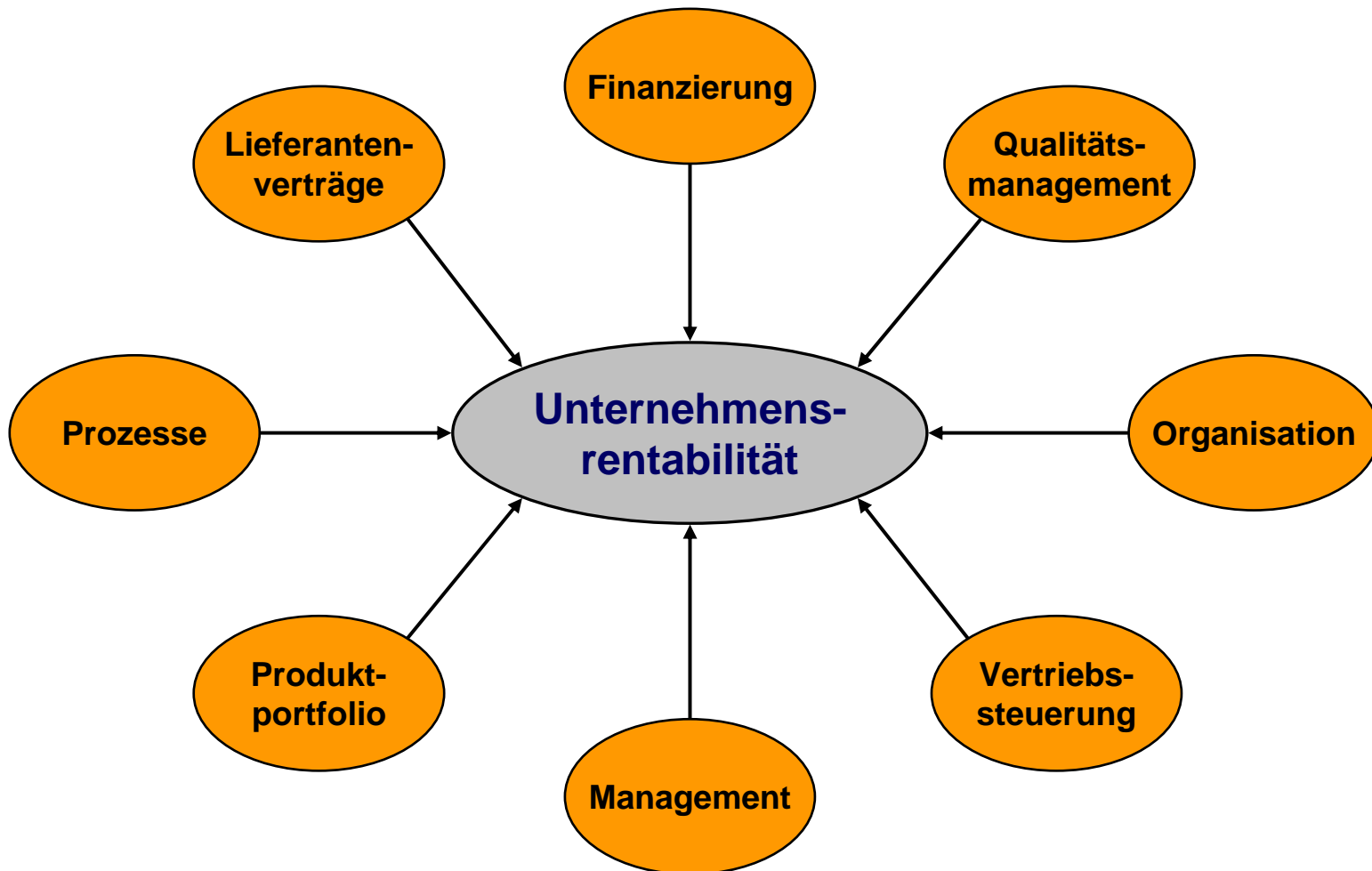


Restrukturierung im Mittelstand

-

Chancen zur nachhaltigen Verbesserung der Unternehmensrentabilität

Die „Stellschrauben“ zur Verbesserung der Rentabilität



Die richtigen „Stellschrauben“ finden (I)

Finanzierung:

- Geeignete Investoren zur Stärkung der Eigenkapitalbasis überzeugen.
- Die Finanzierungsarten auf die Unternehmensstruktur anpassen.
- Geeignete Instrumente zur Steuerung der Liquidität und Rentabilität etablieren.

Prozesse:

- Prozesskosten ermitteln und optimieren.
- Konsequente Umsetzung von IT-Lösungen und deren Integration in die Prozesse.

Organisation:

- „Schlanke“ Strukturen durch flache Hierarchien erhöhen die Unternehmensflexibilität.

Die richtigen „Stellschrauben“ finden (II)

Qualitätsmanagement:

- **Qualitätsstandards formulieren und bei den Mitarbeitern etablieren, um die Produkt- und Servicequalität zu steigern.**

Lieferantenverträge:

- **Fristen- und Leistungskongruenz (Kunden / Lieferanten) durch transparente Vertragsgestaltung helfen Kosten und Risiken senken.**

Produktportfolio:

- **Das Produktportfolio zeitnah an die Markt- und Kundenbedürfnisse anpassen.**

Die richtigen „Stellschrauben“ finden (III)

Vertriebssteuerung:

- Die Steuerung der Vertriebswege und der Vertriebsmitarbeiter ist Chefsache. Die Elektronisierung und Individualisierung der Kommunikation im Vertrieb erfordert neue Vorgehensweisen und Fähigkeiten. Die Qualifizierung des point-of-sales erfordert nicht nur geeignete Vertriebsmitarbeiter sondern zusätzlich deren produkt- und zielkundenorientierte Steuerung.

Management:

- Der Konflikt zwischen Tagesgeschäft und konsequenter Restrukturierung überfordert häufig das bestehende Management.
- Die befristete Ergänzung der Management-Kapazitäten durch erfahrenes externes Management auf Zeit ist häufig die einzige Lösung.

Der Restrukturierungsfahrplan

Steuerung

| Situationsanalyse | Priorisierungsphase | Maßnahmenplan | Umsetzung |
|---|---|--|--|
| Analyse: <ul style="list-style-type: none"> ■ Finanzen ■ Produktportfolio ■ Wachstumschancen ■ Personal ■ Lieferantenverträge ■ etc. | Priorisierung: <ul style="list-style-type: none"> ■ Ermittlung der Interessen der beteiligten „Player“ ■ Ableitung und Priorisierung der Handlungsalternativen | Maßnahmen: <ul style="list-style-type: none"> ■ Definition ■ Bündelung ■ Bewertung ■ Verabschiedung | Etablierung: <ul style="list-style-type: none"> ■ Projektorganisation ■ Steuerungsgremien ■ Qualitätssicherung ■ Controlling ■ Berichtswesen |

Ermittlung Stärken & Schwächen

Abgleich der Interessen & Ableitung Unternehmensziele

Maßnahmen zur Zielerfüllung gewichten & festschreiben

Etablierung Projektmanagement

Kommunikation

Restrukturierung 1. Phase: Situationsanalyse

- Die **Finanzanalyse** als Indikator der Unternehmensstärken und -schwächen.
- Das **Produktportfolio** als Basis der mittelfristigen Unternehmenserlöse.
- Ermittlung der **Wachstumschancen** über den Kreis der Bestandskunden hinaus.
- Beurteilung der **Personalkapazitäten und -qualitäten** vor dem Hintergrund des anstehenden Veränderungsprozesses.
- Analyse der **Lieferantenverträge** zur Erfüllung der Produkt- und Kundenanforderungen.

Resultat:

**Verdichtung der Analyseergebnisse zu einem
Stärken- und Schwächenprofil des Unternehmens.**

Restrukturierung 2. Phase: Priorisierungsphase

- **Ermittlung der Interessen** der Gesellschafter, der Gläubiger, der Mitarbeiter, des Managements und der strategischen Partner.
- **Ableitung von Handlungsalternativen** aus dem Stärken- und Schwächenprofil des Unternehmens.
- **Priorisierung der Handlungsalternativen** durch die Entscheidungsträger.

Resultat:

**Verbindliche Definition der Unternehmensziele
und der damit verbundenen Handlungsalternativen.**

Restrukturierung 3. Phase: Maßnahmenplan

- **Definition** und Bündelung von Maßnahmen.
- **Bewertung** der Maßnahmenbündel unter Berücksichtigung der finanziellen und personellen Unternehmensressourcen („design to cost“).
- Sinnvolle Maßnahmenbündel definieren. **Verabschiedung** einer verbindlichen Ressourcen- und Projektplanung.

Resultat:

**Verabschiedung einer transparenten
und verbindlichen Ressourcen- und Projektplanung.**

Restrukturierung 4. Phase: Operative Umsetzung

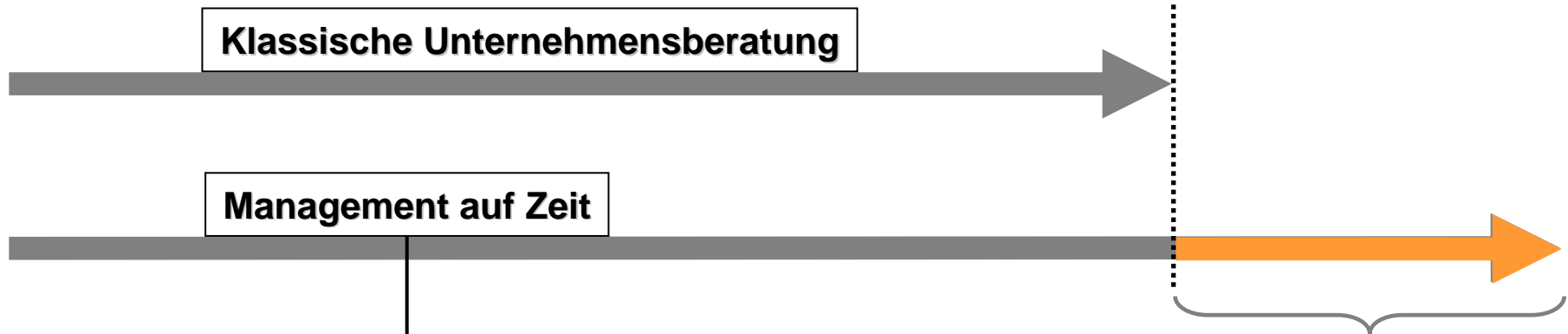
- **Projektorganisation** etablieren.
- **Qualitätssichernde Maßnahmen** definieren.
- **Projektcontrolling** installieren.
- **Transparentes Berichtswesen** aufsetzen.
- **Steuerungsgremien** mit Entscheidungsträgern besetzen.

Resultat:

**Ergebnisorientierte Abarbeitung der Projekte
zur Erreichung der definierten Unternehmensziele.**

Management auf Zeit vs. „Klassische“ Beratung

| Situationsanalyse | Priorisierungsphase | Maßnahmenplan | Operative Umsetzung |
|---------------------|---------------------|---------------------|----------------------|
| Dauer: 4 - 6 Wochen | Dauer: ca. 2 Wochen | Dauer: 4 - 6 Wochen | Dauer: 9 - 18 Monate |



Wesentliche Vorteilsmerkmale: →

- Übernahme operativer Verantwortung
- Umsetzungserfahrung
- Bewährtes Vorgehensmodell
- Durchsetzungs-/Umsetzungsqualitäten
- Schnelle Verfügbarkeit

Ihre Ansprechpartner

Volker Willgosch



Karl Wegner



**FACTUM Projektentwicklung
und Management GmbH**

Westender Weg 83b
58313 Herdecke

Tel 02330 - 8093 89 Fax 02330 - 8093 92

kontakt@factum.info

www.factum.info