

## Beispiel für unsere Einsätze - Aufbau und Interimsleitung eines Fachbereichs – Phase 1 und 2

Projekttablauf eines Referenzprojekte zur Interimsführung eines Fachbereichs (hier: IT) in einer De-Merger Situation

	Marktumfeld	Unternehmensumfeld	Unsere Aufgabe
Monat 01 - 05	<b>Phase 1: De-Merger</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Überschaubarer, regulierter Markt, kaum „echten“ Wettbewerb</li> <li>• Wenige regionale Anbieter</li> <li>• Ausgründung des Unternehmens nach Insolvenz des Unternehmensverbundes</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Einsetzung neues Managementteams in Führungsebene eins bis drei</li> <li>• Einführung neuer Produkte</li> <li>• Roll-out neuer Technologien</li> <li>• Aggressive Kundengewinnung</li> <li>• Gewinnung der Investoren für Unternehmens-Strategie</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Aufrechterhalten und Stabilisieren „lebensnotwendiger“ Funktionen</li> <li>• Sammeln Assets im Fachbereich</li> <li>• Konzeption für Fachbereich</li> <li>• Neuverhandlungen Lieferantenbeziehungen</li> <li>• Übernahme und Führung Reste der Linienorganisation</li> </ul>
Monat 06 - 09	<b>Phase 2: Wachstum/ Ausbau</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Unternehmen wird zum Leader der Branche in allen Bereichen</li> <li>• Starker Zuspruch von Kunden für neue Angebote und Technologien des Unternehmens</li> <li>• Branche gewinnt wieder an Attraktivität für Investoren und Medien</li> <li>• Konsolidierung des Marktes beginnt</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Aggressives Wachstum wird fortgesetzt</li> <li>• Ausbau von Technologie und ihrer Verfügbarkeit für Kunden</li> <li>• Ausbau des Produktangebots</li> <li>• Aggressive Kundengewinnung</li> <li>• Verschiebung von Personalressourcen</li> <li>• Aufbau externer Ressourcen</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Stabilisierung der Lieferantenbeziehungen</li> <li>• Ausbau Organisation im Fachbereich (FB)</li> <li>• Realisierung von Kostensenkungspotentialen im FB</li> <li>• Maßnahmen zur Unterstützung des Unternehmenswachstums</li> <li>• Betreuung Sonderprojekte</li> </ul>

## Beispiel für unsere Einsätze - Aufbau und Interimsleitung eines Fachbereichs – Phase 3

	Marktumfeld	Unternehmensumfeld	Unsere Aufgabe
Monat 10 -14	<b>Phase 3: Exit</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Starke Konsolidierung des Marktes</li> <li>• Übernahme des Unternehmens durch einen der lokalen Wettbewerber</li> <li>• Übernahme weiterer Unternehmen durch den Käufer</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Kostensenkung</li> <li>• Desinvestition</li> <li>• Fokus auf reibungslose Kunden-Auftragsabwicklung</li> <li>• Verlangsamter Ausbau der Kundenbasis</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Weitere Kostensenkungsanstrengungen</li> <li>• Übergab der FB-Leitung an Linienorganisation</li> <li>• Betreuung Sonderprojekte</li> <li>• Maßnahmen zur Unterstützung der Kundengewinnung</li> <li>• Ausscheiden der Berater</li> </ul>

**Nach unserem 15-monatigen Einsatz war die Aufgabe abgeschlossen. Der Fachbereich war stabilisiert, die Linienorganisation aufgebaut und übergeben, Schlüsselprojekte abgeschlossen, neue Produkte und Vertriebsstrukturen in den operativen Systemen abgebildet und OPEX binnen Jahresfrist um 44% reduziert.**

# Unternehmer handeln verantwortlich!

- **Was uns als Independent Consultants besonders ausmacht, das ist unser Verständnis von Verantwortung und Haftung:**
  - Wir agieren als Unternehmer im Unternehmen
  - Wir wissen um die Notwendigkeit strategischer Konzepte. Als Mediatoren und Manager im Transformationsprozesses sprechen wir die Sprache der Investoren, der Geschäftsführung, aber eben auch der operativen Linie und stehen für die Umsetzung eines vorgegebenen Zieles
  - So ist unser Einstiegspunkt an vielen Stellen des Entwicklungsprozesses eines Unternehmens (Merger, De-Merger, Project Rescue, Due Diligence, Project Management, Interim Management)