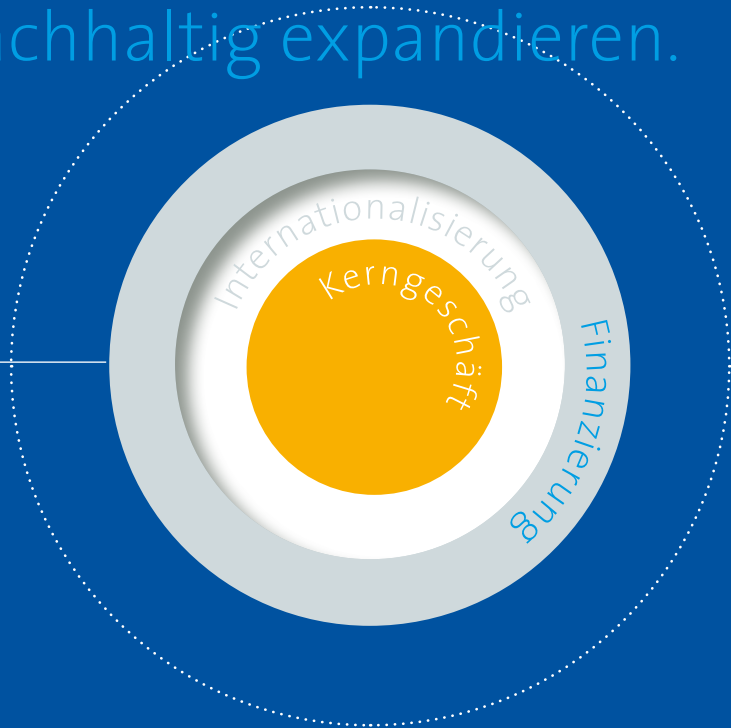
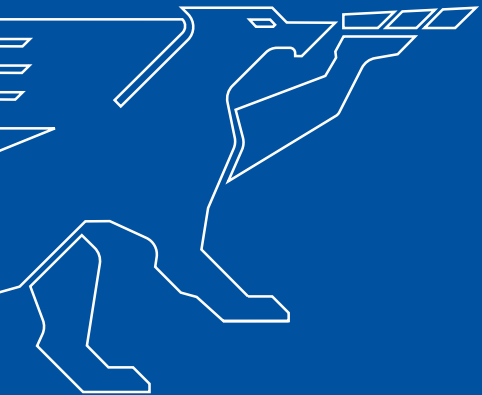
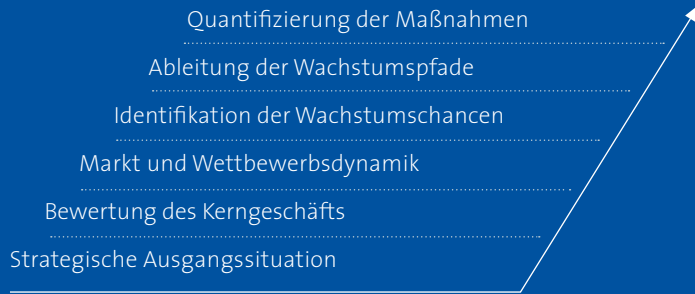


Das wertsteigernde Wachstumskonzept von Struktur Management Partner In drei Schritten nachhaltig expandieren.



Eines haben alle unsere über 600 ebenso erfolgreichen wie wachstumsorientierten Projekte gemeinsam: Wir bauen unseren Mandanten keine Luftschlösser, sondern setzen im Turnaround- wie im Wachstumsfall auf Konzepte, die den spezifischen Ressourcen und Lösungskompetenzen des jeweiligen Unternehmens angemessen sind und ihm eine nachhaltig profitable Geschäftstätigkeit ermöglichen.

Unsere grundsätzliche Vorgehensweise:



Die Basis des Erfolgs.

Unabhängig von seiner spezifischen Ausgestaltung basiert jedes erfolgreich umgesetzte Wachstumskonzept auf drei Voraussetzungen: einem klaren Fokus auf das Kerngeschäft, einem Wachstumsprogramm zur Steigerung des Unternehmenswertes und einem konsequenten Wachstumsmanagement. In jeder Stufe des Wachstumsprozesses sind dabei realistische Zeithorizonte und ergebniswirksame Maßnahmen die unverzichtbaren Eckpfeiler des Erfolgs.

1

Wachstumschancen identifizieren und bewerten

- Kerngeschäft bewerten (Fokus: Produkt-Markt-Segmente)
- Chancen aus dem Kerngeschäft heraus identifizieren
- Chancen im Hinblick auf Wettbewerbsfähigkeit und Wachstumspotential bewerten

2

Wachstumspfade festlegen

- Neues strategisches Produktportfolio definieren
- Neue Markt-/Internationalisierungsstrategie ableiten
- Wachstumspfade quantifizieren

3

Wachstumsprogramm formulieren und umsetzen

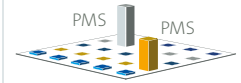
- Organisationsstruktur auf profitables Wachstum ausrichten
- Investitionen und Finanzierung absichern
- Wachstumsmanagement etablieren

1

Bewertung des Kerngeschäfts

Umsatz

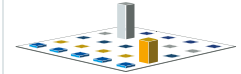
- Produkte – Kunden – Märkte
- Wachstumschancen/-risiken



./.

Materialeinsatz/Fremd- leistungen

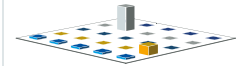
- Roherträge nach
Produkt-Markt-Segmenten
- Einsparpotential
Beschaffung



./.

direkt produktive Ressourcen

- Kosten der Wertschöpfung
- Produktivitätschancen
Fertigung



./.

indirekt produktive Ressourcen

- verursachungsgerechte
Kostenzuordnung
- Kostenchancen



=

Gewinn/Verlust

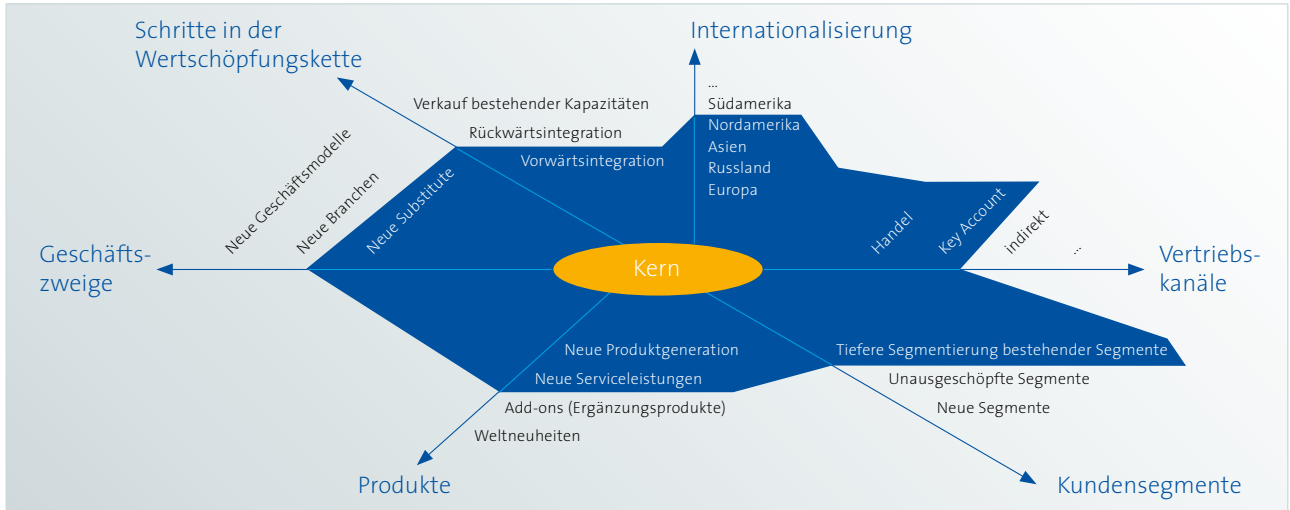
- Ergebnis je
Produkt-Markt-Segment



2

Definition der Wachstumspfade aus dem Kerngeschäft heraus

illustrativ

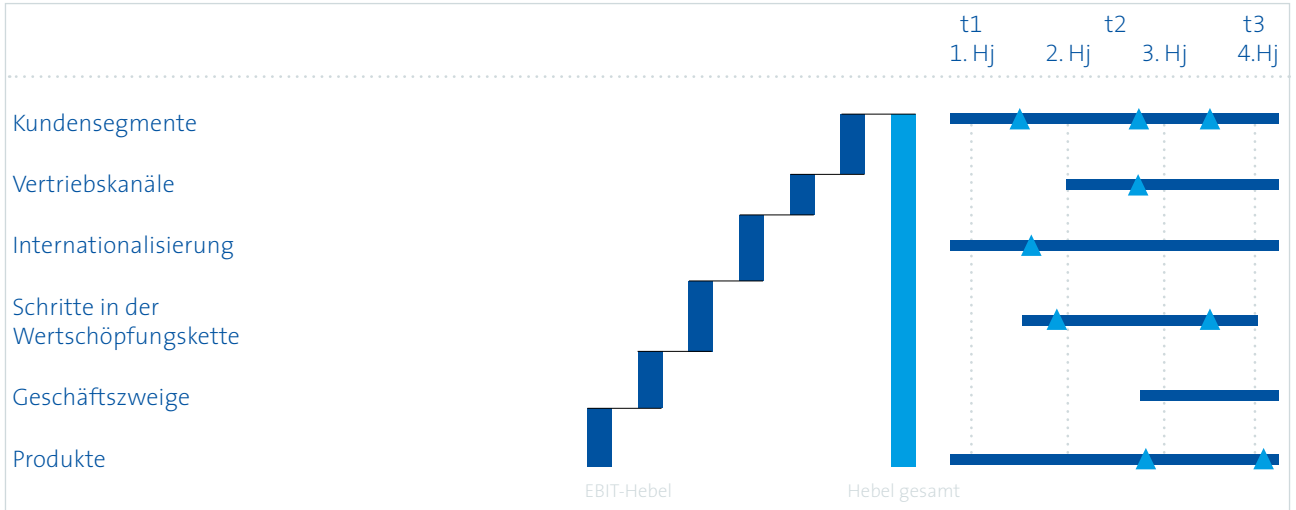


3

Festlegung des Wachstumsprogramms und der EBIT-Hebel

illustrativ

▲ = Meilensteine



Um mit Ihrem Wachstumsprogramm nach spätestens sechs Monaten einen positiven Return on Investment zu erzielen, sollten Sie unsere Expertise nutzen. Denn wir sind die Turnaround- und Wachstumsmanager mit der längsten Erfahrung in Deutschland. Wir sind Ihre Struktur Management Partner.



Struktur
Management
Partner

Zählbar erfolgreich. Entschieden besser.

Struktur Management Partner GmbH
Gereonstraße 18-32 | D-50670 Köln
Tel.: +49 (0)221/91 27 30-0

info@struktur-management-partner.com
www.struktur-management-partner.com