

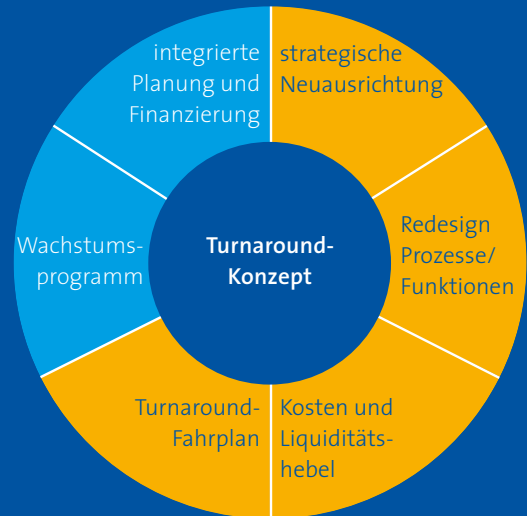
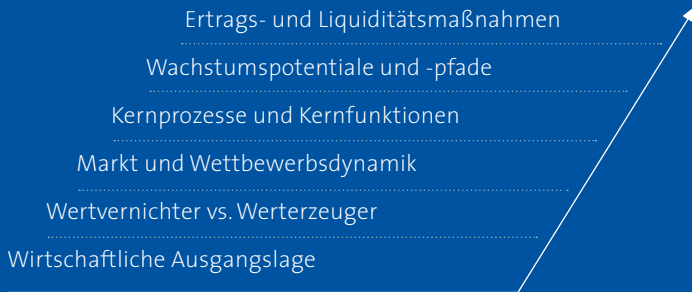
# Das wachstumsorientierte Turnaround-Konzept von Struktur Management Partner

In drei Schritten zurück in die Gewinnzone.



Eines haben alle unsere über 800 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 jeder erfolgreiche Turnaround auf drei Voraussetzungen: einem Restrukturierungskonzept mit Wachstumsperspektive, einem erfahrenen Turnaround-Team sowie einem konsequenten Umsetzungsmanagement. In jeder Stufe des Turnarounds sind dabei realistische Zeithorizonte und ergebniswirksame Maßnahmen die unverzichtbaren Eckpfeiler des Erfolgs.

# 1

## Profitabilitätsanalyse durchführen

Fokus: Produkt-Markt-Segmente

- Transparenz über Ressourceneinsatz schaffen
- Werterzeuger/Wertvernichter ableiten
- Turnaround-Hebel identifizieren

# 2

## Strategische Neuausrichtung initiieren

Fokus: Marktchancen und Wettbewerbsfähigkeit

- Marktstrategie anpassen
- Organisations- und Kostenstruktur repositionieren
- Turnaround-Fahrplan erstellen und umsetzen

# 3

## Wachstumsphase einleiten und etablieren

Fokus: Ausgewogenes Umsatz- und Ergebniswachstum

- Konzept für profitables Wachstum aus dem Kerngeschäft erarbeiten
- Wachstumsprogramm realisieren
- Neue Wachstumspotentiale durch Kernerweiterung nutzen

# 1

## Ermittlung der Produkt-Markt-Segment-Profitalitäten

### Umsatz

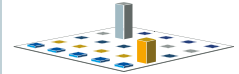
- ▶ Produkte – Kunden – Märkte
- ▶ Wachstumschancen/-risiken



./.

### Materialeinsatz/Fremdleistungen

- ▶ Roherträge nach Produkt-Markt-Segmenten
- ▶ Einsparpotential Beschaffung



./.

### direkt produktive Ressourcen

- ▶ Kosten der Wertschöpfung
- ▶ Produktivitätschancen Fertigung



./.

### indirekt produktive Ressourcen

- ▶ verursachungsgerechte Kostenzuordnung
- ▶ Kostenchancen



=

### Gewinn/Verlust

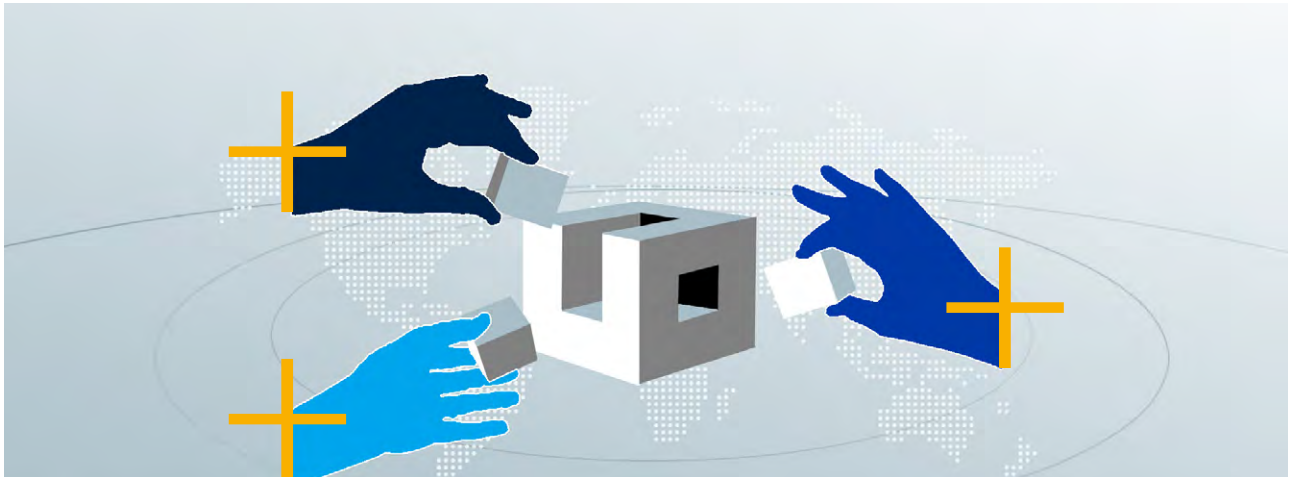
- ▶ Ergebnis je Produkt-Markt-Segment



# 2

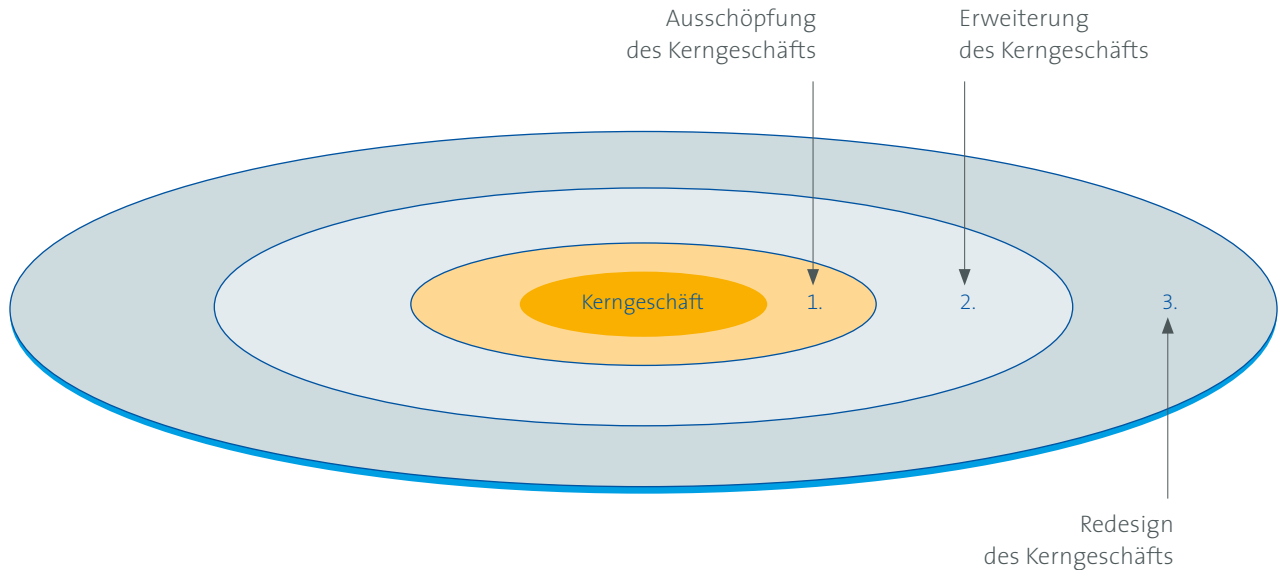
## Strategische Neuaufrichtung

- Personal/Prozesse
- Produktion/Beschaffung
- Produkt-/Auftragsportfolio
- Vertrieb/Markt
- Working-Capital- & Liquiditätsmanagement
- Finanzierung



# 3

## Die drei Pfade profitablen Wachstums



Damit Sie in spätestens sieben Wochen über ein ebenso realistisches wie belastbares Turnaroundkonzept verfügen, 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](mailto:info@struktur-management-partner.com)  
[www.struktur-management-partner.com](http://www.struktur-management-partner.com)