

WENN VERÄNDERUNGEN DIE EINZIGE KONSTANTE SIND,
**MACHT FÜHRUNG DEN ALLES ENTSCHIEDENDEN
UNTERSCHIED AUS.**



ALVAREZ & MARSAL



Um sich auf den schnell verändernden Märkten erfolgreich behaupten zu können, sind ein hohes Maß an Veränderungsbereitschaft und ein grundlegend neuer Denkansatz im Hinblick auf Strategie und Umsetzung erforderlich. Unsere Kompetenz im Bereich Restrukturierung und unsere fundierten Erfahrungen als internationale Managementberatung sind die Grundbausteine unserer DNA. Kombiniert mit hoher Fachkompetenz und exzellentem Branchenwissen unserer Experten versetzt uns das in die Lage, gemeinsam mit unseren Kunden die dringlichsten und komplexesten Probleme zeitnah zu verstehen und nachhaltige Lösung zu finden.

DIE WELT VERÄNDERT SICH STÄNDIG, UND SIE VERÄNDERT SICH SCHNELL. UNTERNEHMEN MÜSSEN SICH DIESEN VERÄNDERUNGEN ANPASSEN, UM AUCH IN ZUKUNFT ERFOLGREICH ZU SEIN.

Wettbewerbsvorteile gewinnen nur jene, die beweglich und innovativ sind und sich frühzeitig anpassen. Geschäftsmodelle müssen überdacht werden, um Vertrauen zu bewahren und die erfolgreiche Umsetzung von Gewinnstrategien zu ermöglichen. Die Fähigkeit, aus den Chancen und Möglichkeiten sowie den Herausforderungen Nutzen zu ziehen, die durch sich schnell verändernde Marktbedingungen entstehen, setzt eine starke Führung und entschlossenes Handeln voraus. Nur so lassen sich die richtigen Ergebnisse erzielen.

Viele Unternehmen stehen vor beispiellosen Chancen und Möglichkeiten, während sie gleichzeitig einer Vielfalt von Gefahren und Bedrohungen ausgesetzt sind.

Technologische Fortschritte verändern die Art und Weise, wie Menschen Informationen nutzen, wie Produkte und Dienstleistungen weiterentwickelt werden und wie Unternehmen kooperieren, wodurch traditionelle Geschäftsmodelle wiederum obsolet werden und die Wettbewerbslandschaft dramatischen Veränderungen unterworfen ist. Eine schwache Nachfrage, Überkapazitäten und intensiver Wettbewerb auf den entwickelten Märkten führen zu einem gravierenden Preisdruck nach unten. Gleichzeitig werden die Kosten durch die steigende Nachfrage nach endlichen Ressourcen weiter in die Höhe getrieben. Die Kombination dieser verschiedenen Einflussfaktoren führt zu einem steigenden Margendruck, mit der Folge, dass der Fokus auch weiterhin auf Kosteneffizienz gerichtet sein wird.

Die technologiebedingte Transformation eines Unternehmens - bei gleichzeitiger Verbesserung von dessen Performance und eines optimalen Kostenmanagements - muss gemanagt werden, ohne Vertrauen einzubüßen und ohne das Unternehmen zu gefährden. Und als wäre das noch nicht genug an Herausforderungen, müssen sich Unternehmen auch in einem Umfeld zurechtfinden, das von komplexen Regulierungen mit einer immer härter werdenden Gesetzgebung und von permanenter Ungewissheit geprägt ist.



Europa stellt für Unternehmen ein schwieriges wirtschaftliches Umfeld dar. Dieses ist von niedrigem Wachstum, einer alternden Bevölkerung vor dem Hintergrund der demographischen Entwicklung, von Regierungen, die mit Haushaltsdefiziten zu kämpfen haben, von Zweifeln über die Zukunft des Euro und von einer hohen und zunehmenden Belastung durch die rechtlichen Rahmenbedingungen geprägt. Während das Vertrauen in die Konjunktur sich verbessert, bleibt die Nachfrage verhalten, und die Gesamtkapitalrendite der Unternehmen ist gering. Somit wird der Fokus noch stärker auf Märkte mit hohem Wachstum gerichtet. Auf vielen dieser Märkte mit höherem Wachstum herrscht jedoch bereits heute ein starker Wettbewerb. Gewinnstrategien erfordern mehr, als nur bereits vorhandene Produkte und Geschäftsmodelle zu reproduzieren. Es wird zahlreiche Opfer geben, doch auch große Gewinner.

Die Fähigkeit, die Chancen und Möglichkeiten zu nutzen, die sich durch diese verändernden Märkte ergeben, wird wie nie zuvor über Erfolg oder Scheitern entscheiden. Dabei gilt es schnell und flexibel zu handeln und Geschäftsmodelle bei Bedarf drastisch zu verändern. Um aus diesen Chancen und Möglichkeiten Kapital zu schlagen, werden Unternehmen gezwungen sein, ständig ihre Effizienz zu verbessern — permanenter Wandel ist die Maxime. Dazu gehört, sich mit Altlastenproblemen wie fragmentierten und übermäßig komplexen Betriebsmodellen auseinanderzusetzen, die nicht im Einklang mit der Strategie stehen, sowie neue und andere Arbeitsbeziehungen zu Kunden, Wettbewerbern, Lieferanten und Mitarbeitern einzugehen. Nur so lässt sich eine gemeinsame Wertschöpfung erzielen. Wir müssen alle schlanker und innovativer werden und uns schneller bewegen.

ERFAHRUNGEN UND SCHNELLES HANDELN SIND ENTSCHEIDEND

A&M ist ein weltweites Dienstleistungs- und Beratungsunternehmen, das mit Unternehmen in allen Phasen ihrer Entwicklung zusammenarbeitet. Unsere Mission besteht seit jeher darin, die operative und finanzielle Leistungsfähigkeit zu verbessern und positive Veränderungen zu beschleunigen — egal, ob wir als zuverlässige Berater oder in Interim-Management-Funktionen tätig sind.

A&M verfügt über eine starke globale Lieferfähigkeit, mit 43 Standorten weltweit. In den vergangenen 30 Jahren konnten wir mit Tausenden von Unternehmen zusammenarbeiten, darunter viele des FTSE 100 und der Fortune 500 sowie mittelständische Unternehmen und über 300 der weltweit führenden Private Equity-Unternehmen. Wir sind erfahrene Berater zur Performance-Verbesserung von Unternehmen — indem wir die Führungsteams unserer Kunden in die zwingend notwendigen Veränderungen mit einbeziehen und mit ihnen zusammenarbeiten, um erfolgreiche Betriebsmodelle zu etablieren, ein profitables Wachstum anzustoßen und die Kosteneffizienz zu verbessern.

Wir kommen sehr schnell zum Kern der Herausforderungen vor dem unsere Kunden stehen, basierend auf dem A&M Erbe an operativen Erfahrungen und Restrukturierungswissen. Dieses bedeutet: Schnelle aber sorgfältige Analyse der größten Probleme, Experten mit weitreichenden Erfahrungen in Unternehmen ergebnisorientiert einsetzen und sich auf die Umsetzung pragmatischer Lösungen konzentrieren. Unsere Teams arbeiten gemeinsam mit den Unternehmen, um eine

deutliche, nachhaltige Leistungsverbesserung und Wertsteigerung in allen Betriebsabläufen zu erzielen, die richtigen Wachstumschancen zu nutzen und die Rentabilität zu verbessern.

Wir liefern Lösungen, die klar messbar sind.

A&M Experten arbeiten eng mit unseren Kunden zusammen.

Die Qualität und Erfahrungen unserer Mitarbeiter sind der Schlüssel, der A&M von anderen Wettbewerbern unterscheidet. Unsere Teams setzen sich aus erfahrenen Führungskräften aus der Industrie, fachspezifischen Unternehmensberatern und erfahrenen Managern zusammen.



Was unterscheidet uns?

Unsere Experten verfügen über ein unvergleichliches Maß an branchenspezifischen Erfahrungen und Kenntnissen, um Wertschöpfungsmöglichkeiten für Unternehmen zu realisieren und komplexe Performance-Probleme in Angriff zu nehmen. Unser Ansatz ist von Dringlichkeit und Offenheit geprägt und spiegelt unser Erbe wider, Unternehmen dabei zu unterstützen, die Zeiten von beispiellosen, branchenweiten Veränderungen erfolgreich zu gestalten.

Unser Stil ist pragmatisch und unterstützend, gestützt auf Fakten, mit weitreichenden praktischen Erfahrungen aus der „realen Welt“. Diese bilden die Grundlage für umsetzbare Empfehlungen und renditebasierte Ergebnisse (wobei die Betonung auf Ergebnissen und nicht auf PowerPoint liegt).

Wir bauen starke, langfristige und vertrauensvolle Geschäftsbeziehungen auf und helfen Unternehmen, sich in einer Welt, in der Veränderungen die einzige Konstante sind, anzupassen und erfolgreich zu sein. Wir verstehen uns als „Partner für den Wandel“.

Wer sind unsere Mitarbeiter?

Wir sind in der Lage, dieses hohe Niveau an Dienstleistungen anzubieten, da unsere Experten in der Regel über mehr als 20 Jahre Branchenerfahrung mit Spitzenleistungen in TOP-Unternehmen und weitreichenden operativen Erfahrungen auf Vorstandsebene verfügen.

Unsere Experten haben nachhaltige Erfolgsgeschichten vorzuweisen. Auf Grund der extrem umsetzungsorientierten Berater ist A&M kurzfristig in der Lage, Unternehmen eine maßgeschneiderte Umsetzung mit direkt messbaren Lösungen anzubieten. Damit können operative und finanzielle Engpässe bewältigt und Unternehmenswerte gesichert werden.

UNTERNEHMEN MÜSSEN SICH ANPASSEN, UM IM HARTEN WIRTSCHAFTLICHEN WETTBEWERB ERFOLGREICH ZU SEIN:

- ◆ Komplexe Herausforderungen in Bezug auf die Performance in Angriff nehmen
- ◆ Strategien in erfolgreiche Betriebsmodelle transformieren
- ◆ Erträge steigern und Margen stärken
- ◆ Die Flexibilität ihrer End-to-End Lieferketten laufend verbessern und gleichzeitig Kosten reduzieren
- ◆ Den Einsatz neuester Technologie bewerten und integrieren
- ◆ Maximieren der Wertabschöpfung aus Akquisitionen, Veräußerungen und Ausgliederungen
- ◆ Die zunehmenden Belastungen durch rechtliche Rahmenbedingungen für Märkte und Produkte aktiv managen
- ◆ Die Nachhaltigkeit des Geschäftsmodells — sowohl aus wirtschaftlicher, als auch aus Sicht der Reputation — sicherstellen
- ◆ Steuerstrategien optimieren und mit Unternehmensverantwortung in Einklang bringen
- ◆ Sich an vorderster Front beim Humankapital- und Talentmanagement behaupten
- ◆ Sicherstellen, dass die Finanzfunktion ein effektiver Geschäftspartner und ein Hüter von Integrität ist
- ◆ Corporate Governance, Risikomanagement und die Kontroll-Mechanismen des Unternehmens stärken



GESCHÄFTSFÜHRUNGEN UND VORSTÄNDE STELLEN BRANCHENÜBERGREIFEND DURCHWEG ÄHNLICHE FRAGEN:

Wie sehen die Aussichten für die europäischen Volkswirtschaften aus?

Während wir auf vielen Märkten Zeichen von wirtschaftlichem Aufschwung sehen, gibt es auch Zeichen für eine längerfristige Veränderung zu preis- und kostensensibleren Konsummustern. Unternehmen sollten davon ausgehen, dass harte Marktbedingungen die neue Norm sind. Staatliche Haushaltskürzungen, verhaltenes Konsumverhalten, die zunehmende Belastung durch die rechtlichen Rahmenbedingungen und erhöhter Wettbewerb werden die Chancen für Ertragswachstum beeinträchtigen. Gleichzeitig werden die Gewinnspannen durch steigende Kosten für Energie, Miete und Personal negativ beeinflusst.

Worauf und wann sollten wir unsere strategischen Initiativen und Investitionen fokussieren?

Trotz einer gewissen Abschwächung in den sich entwickelnden Volkswirtschaften wie China und Indien, konzentrieren internationale Unternehmen, die ihren Sitz in Europa haben, ihre Investitionen zunehmend dorthin, wo die künftigen Bevölkerungsschwerpunkte der Mittelschicht weltweit zu finden sind — in Asien, Lateinamerika und Afrika. Viele verlagern ihre Führungs- und Innovationszentren in neue Knotenpunkte außerhalb Europas. Wir sehen auch, wie geschäftliche

Chancen und Möglichkeiten im Bereich der Infrastruktur, etwa bei Projekten wie Flughäfen, Eisenbahn und Energie wieder realisierbar werden und Regierungen im Zuge verbesserter wirtschaftlicher Rahmenbedingungen Infrastrukturinvestitionen nutzen, um die Wirtschaft anzukurbeln.

Wie und wann sollten wir auf die sich schnell verändernde Welt reagieren?

Unternehmen sollten dem Ziel, mit Veränderungen Schritt zu halten, höchste Priorität einräumen, um nicht ins Abseits zu geraten. Digitalisierung, das Aufkommen von e-Commerce und Omni-Channel-Retailing, die Explosion von sozialen Medien, der Vertrauensverlust in traditionelle Branchen und radikal veränderte rechtliche Rahmenbedingungen forcieren die Notwendigkeit schlankerer Geschäftsmodelle. Diese Geschäftsmodelle können das Vertrauen von Kunden stärken und wieder aufbauen und gleichzeitig die richtige Plattform bieten, Wachstum und Rentabilität zu fördern.

A&M arbeitet mit Unternehmen zusammen, um eine deutliche und nachhaltige Leistungsverbesserung in allen Betriebsabläufen zu erzielen, die richtigen Wachstumschancen zu nutzen und die Rentabilität — im Hinblick auf Umsatz und Ergebnis — zu verbessern.

Wie sollten wir unser Führungs- und Betriebsmodell anpassen?

Unternehmensstrategien sind einem wesentlich schnelleren Wandel unterworfen. Die Dynamik der Märkte, die laufenden Herausforderungen einer globalen Welt und die Digitalisierung erfordern eine permanente Überprüfung und Anpassung der Unternehmensstrategien.

Konsequenterweise gilt dieses auch für die jeweiligen Betriebsmodelle. Und erst durch zielgerichtete Maßnahmen und eine schnelle Umsetzung können die erforderlichen Ergebnisse erzielt und damit Unternehmenswerte nachhaltig gesichert werden.

Die künftigen Rollen und Kompetenzen, die vom Vorstand und der Geschäftsführung verlangt werden, genau zu definieren, wird deshalb von entscheidender Bedeutung sein.

Führung. Handeln. Ergebnisse.

FÜHRUNG MACHT DEN ALLES ENTSCHEIDENDEN UNTERSCHIED AUS ...

Seit über 30 Jahren hilft A&M Unternehmen dabei, Erträge zu steigern, deren Performance zu verbessern, Kosten zu minimieren und Ineffizienzen zu beseitigen. Als Partner entwickeln wir gemeinsam mit unseren Kunden strategische Transformationsprogramme und setzen diese erfolgreich im Unternehmen um. Nachstehend sind einige Projektbeispiele aus der jüngeren Vergangenheit genannt, an denen A&M erfolgreich mitwirken durfte:

PROFITABLES WACHSTUM VORANTREIBEN

Wir unterstützen Unternehmen, komplexe Herausforderungen zur Verbesserung der Performance in Angriff zu nehmen, Wertschöpfungschancen zu realisieren und zu steigern. Unsere Lösungen werden maßgeschneidert auf die jeweiligen konkreten geschäftlichen Bedürfnisse zugeschnitten, mit Maßnahmen, die realistisch, durchführbar und vor allem nachhaltig sind. Unsere Ansätze zur Analyse und Umsetzung gelten gleichermaßen für Unternehmen in jeder Phase ihrer

Entwicklung — für Unternehmen, die über ihre derzeitigen Betriebsmodelle schnell hinauswachsen, bis zu jenen, die damit ringen, wieder auf einen profitablen Wachstumskurs zu gelangen.

Medien: Verbesserung der Effektivität des Verkaufspersonals. Für ein großes Medienunternehmen arbeiteten die Experten von A&M intensiv mit dem Management zusammen, um die schlechte Performance beim B2B-Verkauf von teuren Artikeln zu diagnostizieren. Dabei wurden Lücken in den Verkaufskompetenzen, ein mangelhafter Pipelineprozess und Managementmaßnahmen identifiziert, die durch die Implementierung eines nicht zum Kerngeschäft gehörenden Verkaufssystems verfälscht wurden. Einer unserer erfahrenen Experten wurde interimswise zum Vertriebsdirektor ernannt und erzielte eine Steigerung der Erträge von 10 Prozent, indem er das Verkaufsteam neu strukturierte und neue Pipeline-Managementprozesse implementierte.

Konsumgüterhersteller: Ertragsverbesserung bei einem weltweit tätigen Aromenhersteller durch die Entwicklung einer kategoriebezogenen Wachstumsstrategie. A&M wurde vom Leiter des Category Management, Region EMEA, des Kunden



beauftragt, eine überzeugende Wachstumsstrategie für dessen wichtigste Kunden zu entwickeln. Die Experten von A&M waren in der Lage, einen klaren Überblick über die Attraktivität und Effektivität der Kategorie aufzuzeigen, sie identifizierten Käuferbarrieren bei kategoriespezifischen Käufen und nutzten wirksam das Verständnis der kategoriespezifischen Käufer, um maßgeschneiderte Ladenlösungen zu entwickeln und damit das kategoriebezogene Wachstum zu unterstützen. Darüber hinaus konnte das A&M Team eine Reihe von Workshops durchführen, in denen Chancen und Möglichkeiten sondiert und damit die Entwicklung einer endgültigen Wachstumsstrategie gemeinsam mit dem Kunden initiiert wurde.

Automobilbranche: Entwicklung eines neuen Betriebsmodells zur Unterstützung der Wachstumsstrategie. Nach dem Verkauf eines großen Premium-Autoherstellers an einen neuen Eigentümer entwickelten die Experten von A&M starke individuelle Marken- und Produktstrategien, um das Wachstum zu fördern. Darüber hinaus rationalisierten sie die globale Fertigungsstrategie („Manufacturing Footprint“), um die Kosten zu reduzieren. Diese Kombination bildete die entscheidende Grundlage für den neuerlichen Erfolg des Unternehmens. Um nachhaltiges Wachstum

im Unternehmen zu stärken, überarbeiteten die A&M Experten – in Zusammenwirken mit dem Kunden – das Betriebsmodell. Der Ansatz behielt die spezifischen Identitäten der einzelnen Marken bei, entwickelte jedoch gemeinsame Lieferkettenabläufe, eine gemeinsame Produktentwicklung, einen gemeinsamen Vertrieb und ein gemeinsames Back-Office.

Fertigung: Überprüfung der Implementierung einer neuen globalen Fertigungsstrategie („Manufacturing Footprint“) bei einem Elektronikhersteller. Die Experten von A&M wurden vom CEO dieses Unternehmens beauftragt, die Implementierung einer neuen globalen Fertigungsstrategie zu überprüfen, insbesondere die Verlagerung von Werken von Deutschland nach Mitteleuropa. 30 Prozent der Erträge des Unternehmens wurden durch diese Werke generiert. Ein Experte von A&M fungierte als Projektleiter, um die rechtlichen Abläufe zu klären und die Verhandlungen mit dem Betriebsrat zu führen, sowie die Verlagerung der Fertigungslinien in das neue Werk abzuwickeln, ohne Unterbrechung der Lieferungen an die wichtigsten Kunden.

Führung. Handeln. Ergebnisse.

BETRIEBSMODELLE TRANSFORMIEREN

Unternehmen müssen sich sehr bewusst sein, welche Fähigkeiten und Ressourcen erforderlich sind, um eine Strategie erfolgreich umsetzen und erfolgreiche Betriebsmodelle etablieren zu können. Das Betriebsmodell ist dabei das entscheidende Bindeglied zwischen Strategie und Umsetzung.

Es gibt kein Betriebsmodell, das universell für jedes Unternehmen passt. Die Experten von A&M arbeiten deshalb eng mit den Führungsteams ihrer Kunden zusammen, um Einvernehmen bezüglich der strategischen Zielsetzungen zu erzielen und die entscheidenden Ressourcen und Fähigkeiten zu identifizieren, die zur Zielerreichung erforderlich sind. Unsere erfahrenen Experten nutzen eine Kombination aus bewährten Methoden und Tools, bekannten Richtwerten und Richtlinien. Sie verfügen über fundierte, branchenspezifische Fachkenntnisse und eine große operative Erfahrung, um Unternehmen durch den Entwicklungsprozess eines Betriebsmodells zu führen. Dieses kann einen maßgebenden Prozessentwurf, eine Vereinbarung über Entscheidungsrechte („Governance Modell“), ein

Organisationsdesign, einen Leistungsmanagement-Rahmen und eine „Transformations-Roadmap“ für die Integration neuer, digitaler Technologien in bestehende Unternehmenslandschaften mit einschließen.

Die A&M Experten coachen und beraten die Führungsteams unserer Kunden auch in der Phase der Implementierung des neu definierten Betriebsmodells, einer überarbeiteten Unternehmensarchitektur oder einer neuen Organisationstruktur. Dieses beinhaltet u.a. auch eine Übergangsplanung, die Führungskräfteentwicklung, die Verbesserung der Funktionsfähigkeit, des Änderungsmanagements, des Leistungsmanagements und der Systementwicklung.

Einzelhandel: Entwicklung eines mehrdimensionalen Planungsmodells für einen führenden weltweit operierenden Einzelhändler, der ein umfangreiches Modernisierungs- und Sanierungsprogramm für seine Filialen mit veranschlagten Investitionen von hunderten Millionen Dollar in Angriff nehmen wollte. Zielsetzung war es, ein kombiniertes Betriebs- und Finanzmodell zu entwickeln, um die Baukosten, die Ladenöffnungs- und Ladenschlusspläne der Filialen, den erwarteten Umsatz pro Quadratmeter Verkaufsfläche sowie alle dazugehörigen bau- und steuerrechtlichen Belange zu managen. Indem wir ein Team aus den entsprechenden



Disziplinen bei A&M zusammengestellten, konnten wir dieses Modell binnen sechs Wochen erstellen.

Travel und Transportation:

Unternehmenstransformation. Von einem großen Online-Reisebüro wurde A&M beauftragt, gemeinsam mit dessen Führungsteam die Strategie für die künftige Ausrichtung und das künftige Betriebsmodell zu definieren sowie eine detaillierte Planung für die technische Trennung von der Muttergesellschaft zu erarbeiten. Dazu gehörte die Entwicklung einer langfristigen strategischen Ausrichtung für die Kategorien Hotel, Flüge und Theater, einschließlich Positionierung, Finanzmodellierung, Szenarien-Entwicklung und Prüfung potenzieller Partnerschaftsoptionen. A&M entwickelte das Unternehmen erfolgreich zu einer White-Label-Struktur. Dieses machte eine erhebliche Umstrukturierung des Geschäftsmodells und eine Vereinfachung der IT-Infrastruktur, des Produktportfolios sowie der geographischen Ausrichtung erforderlich.

Einzelhandel: Multi-Channel-Strategien. Als Partner eines weltweit operierenden Einzelhandelsunternehmens halfen die A&M Experten mit, die IT-, Dienstleistungs- und Angebotsstrategie für dessen Kunden zu entwickeln, um ein Best-in-Class Multi-Channel-Einzelhandelsangebot

in ganz Europa zu ermöglichen. Vorher hatte jedes Land unabhängig gearbeitet, und das Unternehmen beabsichtigte, seine gesamten e-Commerce-Abläufe an einem einzigen Standort zu zentralisieren. Dazu zählten ein priorisierter, kalkulierter IT-Entwicklungsplan, die Bewertung der derzeitigen Fähigkeiten und Ressourcen sowie eine Einschätzung der künftigen Erfordernisse, sowohl aus IT- als auch aus kundenorientierter Sicht.

Versorgungsunternehmen: Entwicklung und Implementierung einer integrierten Cyber-Security Strategie für ein großes Versorgungsunternehmen.

Das Cyber-Team von A&M erarbeitete eine Organisationsstrategie und eine detaillierte Planung (Roadmap) für das Informationssicherheitsmanagement eines großen Versorgungsunternehmens. Dazu zählten ein Richtlinien- und Standardrahmenwerk, ein präzises Betriebsmodell, ein Best-Practice-basiertes Kontrollrahmenwerk, und ein Szenario-basiertes Informationssicherheits-Risikobewertungssystem, welches die rechtlichen und aufsichtsrechtlichen Anforderungen erfüllen konnte.

Führung. Handeln. Ergebnisse.

KOSTENEFFIZIENZ VERBESSERN

Durch eine ergebnisorientierte Vorgehensweise und eine Fokussierung auf zeitnahe Resultate überzeugt A&M Unternehmen und Institutionen aus den unterschiedlichsten Branchen. Stets gilt dabei die primäre Zielsetzung, die größten Verbesserungspotentiale schnell und mit einem überschaubaren Aufwand zu identifizieren. So arbeiteten unsere Experten u.a. in verschiedenen sog. „Performance-Improvement“ – Projekten, gemeinsam mit den Kunden an einer kurzfristigen Maximierung der Rendite von Marketing- und Verkaufsaktivitäten. Dazu wurden alle relevanten Themenbereiche, wie z.B. Geschäftsprozesse, Organisation, Preismodelle, Marketingpläne, etc. geprüft und bewertet, um Chancen und Möglichkeiten zur Verbesserung der Ertragslage zu identifizieren. Innerhalb von zwei bis vier Wochen identifizierten, priorisierten und quantifizierten unsere Experten eine Reihe von hochwirksamen Maßnahmen und konnten Handlungsempfehlungen zur sofortigen Implementierung vorschlagen, die Umsatzerlöse deutlich steigern ließen.

Raumfahrt- & Verteidigungsindustrie: Kündigung langfristiger Verträge. Durch die Notwendigkeit, erhebliche Budgetbeschränkungen umzusetzen, wurde A&M von einem Verteidigungsministerium beauftragt, erforderliche Maßnahmen zur Reduzierung der Unterhaltskosten von Kampfflugzeugen zu erarbeiten. A&M Experten entwickelten ein entsprechendes Konzept und leiteten die Kündigung von Serviceverträgen für eine Stafette von Kampfflugzeugen ein, während die laufenden Verpflichtungen auf ein Minimum beschränkt werden konnten. Anschließend unterstützte A&M das Ministerium bei den Verhandlungen über den Verkauf der Flugzeugstafette.

Einzelhandel: Zusammenarbeit mit einem großen europäischen Einzelhändler, mit der Zielsetzung einer nachhaltigen Verbesserung dessen EBITDA-Situation (Gewinn vor Steuern). Unser Kunde war ein großer europäischer Einzelhändler, der sich seit mehreren Jahren mit rückläufigen Umsätzen und sinkenden durchschnittlichen Ausgaben der Verbraucher konfrontiert sah - dieses führte zu einem Rückgang des Gewinns vor Steuern (EBITDA). In enger Zusammenarbeit mit dem Management konnten die A&M Experten die eigentlichen Ursachen der verschiedenen Probleme identifizieren und einen detaillierten und messbaren Aktionsplan

ausarbeiten. Dieses resultierte in der erheblichen Verbesserung des Gewinns vor Steuern (EBITDA).

Versorgungsunternehmen: Rationalisierung der Verwaltungs- und Gemeinkosten. Im Auftrag eines großen internationalen Elektrizitätsunternehmens entwickelten A&M Experten Empfehlungen zur Reduzierung der Kosten, zur Verbesserung des Nettoumlaufvermögens und zu einem besseren Management der Investitionen. Diese Empfehlungen konnten so implementiert werden, dass diese nicht zulasten der Servicequalität gingen. Nachdem sich ein wesentlicher Erfolg im europäischen Handelsbereich einstellte, wurde A&M damit beauftragt, die nutzbringenden Effekte zu bewerten, die durch die Erweiterung des verbesserten Geschäftsmodells auf anderen Märkte erzielt werden konnten.

Internationales Fertigungsunternehmen: Kostenreduzierungsprogramm, finanzielle Umstrukturierung und Geschäftsplanung. Bei der Arbeit für einen großen Fertigungskonzern mit Dutzenden von Unternehmen in über 30 Ländern identifizierten die A&M Experten erhebliche Kosteneinsparpotenziale und setzten deren Realisierung um. Dieses führte zu signifikanten Verbesserungen des Ergebnisses.

Das A&M Team erzielte auch eine wesentliche Verbesserung der Qualität der Finanzinformationen und der Vorhersagestabilität, welche zur Entwicklung eines Fünf-Jahres-Geschäftsplans und einer erfolgreichen finanziellen Umstrukturierung beitrugen.



DER UNTERSCHIED VON A&M

Die profunde Fachkompetenz, kombiniert mit großer operativer Erfahrung, ermöglicht unseren hochqualifizierten Führungskräften in komplexen Unternehmenssituationen, Probleme schnell zu diagnostizieren und pragmatische Lösungen zu entwickeln und diese umzusetzen.

- ◆ KOMBINATION AUS OPERATIVEN ERFAHRUNGEN, HOHER REPUTATION UND GLOBALER LIEFERFÄHIGKEIT
- ◆ BRANCHENSPEZIFISCHE FACHKOMPETENZ
- ◆ ERFAHRENE FÜHRUNGSPERSÖNLICHKEITEN
- ◆ BREITE INDUSTRIEEXPERTISE UND INTERNATIONALES KAPITALMARKT KNOW-HOW
- ◆ UMSETZUNGSORIENTIERTE BERATER, EINGESPIELTE UND ERFAHRENE TEAMS
- ◆ UMSETZUNGSGESCHWINDIGKEIT UND PRAKTISCHE ERGEBNISORIENTIERUNG
- ◆ MASSGESCHNEIDERTE UNTERSTÜTZUNG MIT DIREKT MESSBAREN LÖSUNGEN



FÜR MEHR INFORMATIONEN ODER UM EINEN UNSERER ERFAHRENEN FÜHRUNGSKRÄFTE AN EINEM ORT IN IHRER NÄHE ZU TREFFEN, SETZEN SIE SICH BITTE IN VERBINDUNG MIT:

Lawrence Hutter

lhutter@alvarezandmarsal.com
London +44 20 7863 4739

Dietrich Schmitt

dschmitt@alvarezandmarsal.com
München +49 89 71 040 6038

Thomas Kolaja

tkolaja@alvarezandmarsal.com
München +49 89 71 040 600
Warschau +48 22 397 82 00

Philip Gore-Randall

pgore-randall@alvarezandmarsal.com
London +44 79 1255 1366

Malcolm McKenzie

mmckenzie@alvarezandmarsal.com
London +44 20 7715 5254

Tarek Hosni

thosni@alvarezandmarsal.com
Paris +33 1 44 50 0118

Adriano Bianchi

abianchi@alvarezandmarsal.com
Mailand +39 02 85964120

Gabrielle Reijnen

greijnen@alvarezandmarsal.com
Amsterdam +31 20 767 1111

Mark Sanders

msanders@alvarezandmarsal.com
Prag +420 212 244 355

Oliver Stratton

ostratton@alvarezandmarsal.com
Hong Kong +852 3102 2607

Joseph Berardino

jberardino@alvarezandmarsal.com
New York +1 212 763 1942



**FÜHRUNG.
HANDELN.
ERGEBNISSE.**

Unternehmen, Investoren und Regierungsstellen rund um die Welt wenden sich an Alvarez & Marsal (A&M), wenn konventionelle Ansätze nicht ausreichen, um Änderungen herbeizuführen.

A&M, seit 1983 in Privatbesitz, zählt zu den international führenden Anbietern von Dienstleistungen zur ganzheitlichen Wertsteigerung von Unternehmen, von Sanierungsberatung, Interims-Management, Transaktionsberatung sowie von Programmen zur Bekämpfung von Wirtschaftskriminalität. Weltweit sind 2.200 Mitarbeiter an 43 Standorten in Nordamerika, Europa, Asien, Mittel- und Nahost und Lateinamerika tätig. Mit dem Angebot, interimistisch Vorstands- und Geschäftsführungsressorts zu übernehmen bzw. als Beratungsunternehmen an der Seite der Unternehmensentscheider die gemeinsam erarbeiteten Konzepte nachhaltig umzusetzen, differenziert sich A&M von seinen Wettbewerbern. Derlei Programme konnten in Deutschland bei namhaften Unternehmen, u.a. im Anlagen- und Maschinenbau, in der Automobilindustrie und im Bereich Handel, erfolgreich realisiert werden. Durch seine erfahrenen und extrem umsetzungsorientierten Berater ist A&M kurzfristig in der Lage, Unternehmen eine maßgeschneiderte Unterstützung mit direkt messbaren Lösungen anzubieten. Damit können operative und finanzielle Engpässe bewältigt und Unternehmenswerte langfristig gesichert werden.

Follow us on:



Wenn Handeln entscheidend für Sie ist, finden Sie uns unter:
www.alvarezandmarsal.com

© 2014 Alvarez & Marsal Holdings, LLC. All rights reserved.