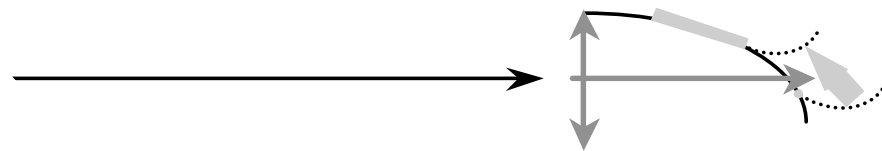
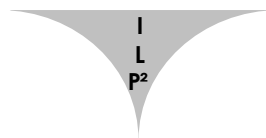
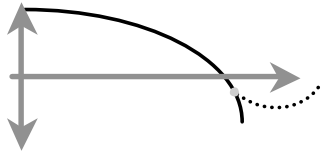




I
L
P²

Innovation von

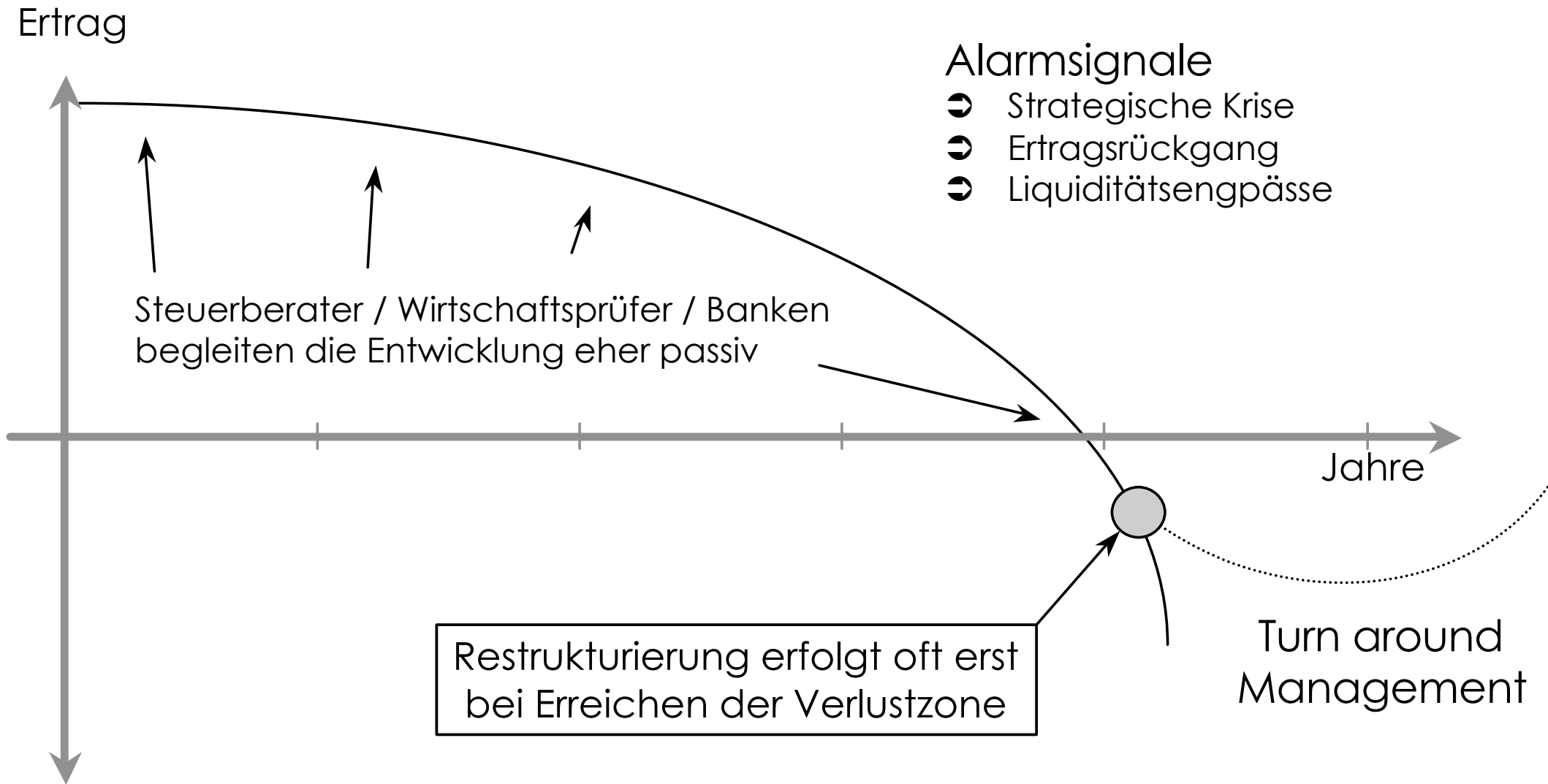
- Leistungen,
- Produkten und
- Prozessen



ILP ² -Ansatz und Ergebnis	Seite 3
top down-Betrachtung	Seite 6
bottom up-Betrachtung	Seite 12
Ausblick	Seite 19
Projekt-Strukturierung	Seite 21
Branchenerfahrungen	Seite 26

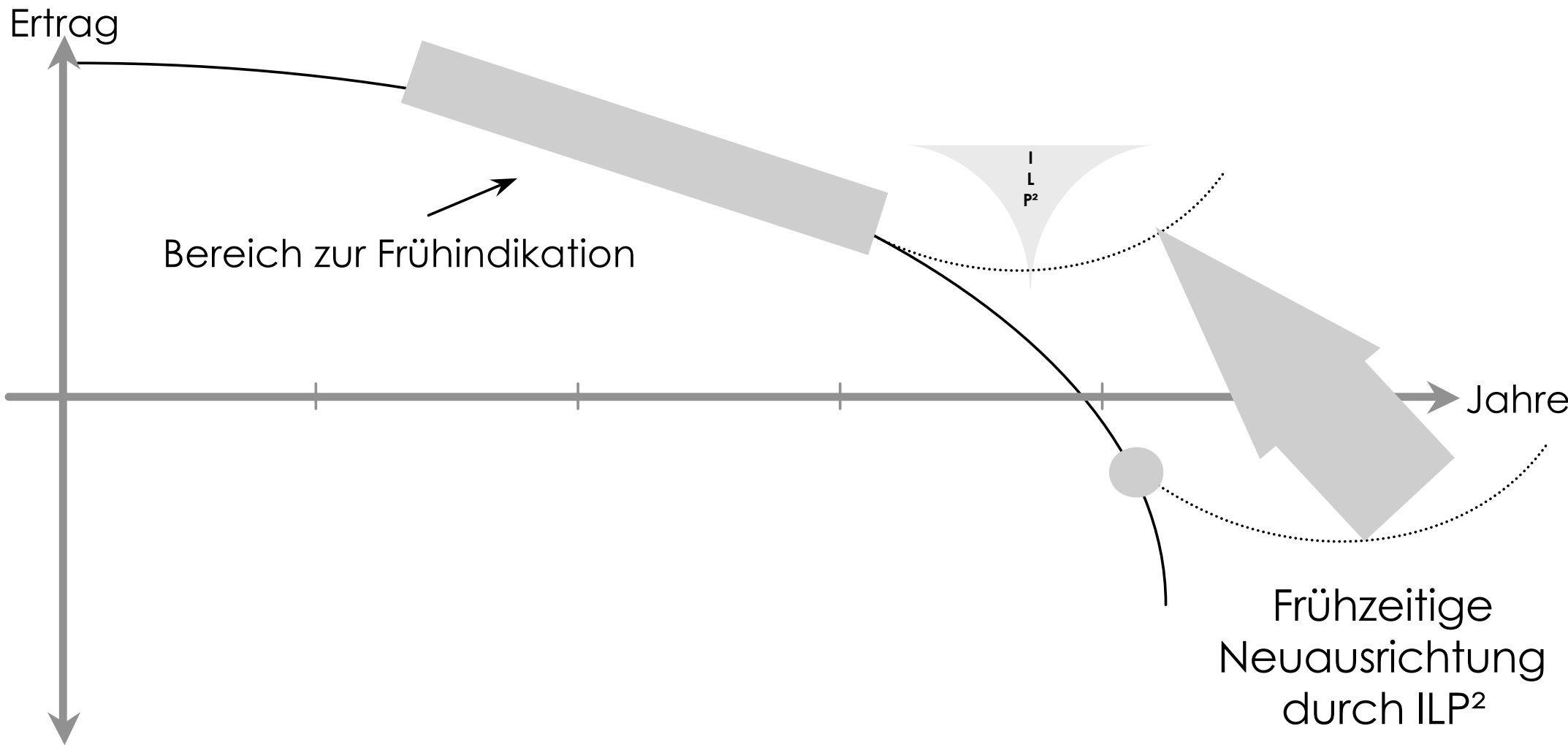
ILP² - Ansatz

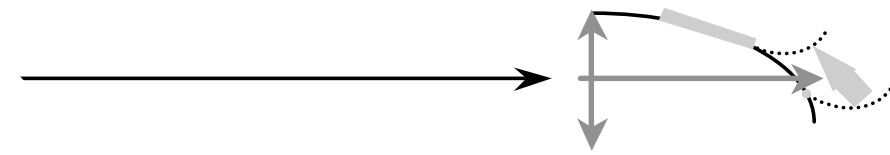
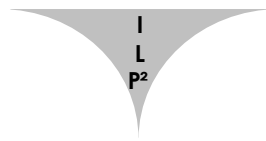
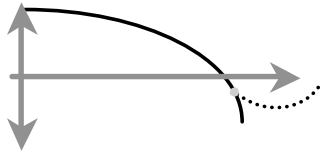
„Klassischer“ Verlauf der Unternehmensentwicklung



ILP² - Ansatz

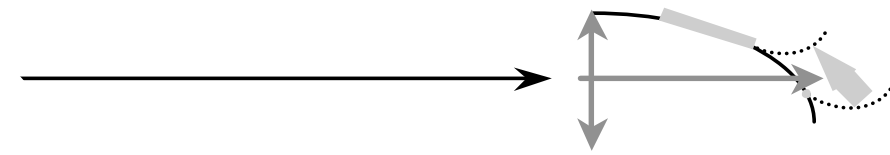
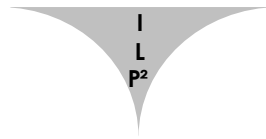
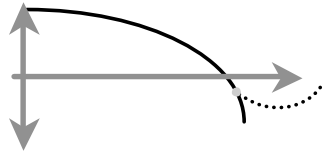
Frühzeitige Identifikation der Handlungsfelder



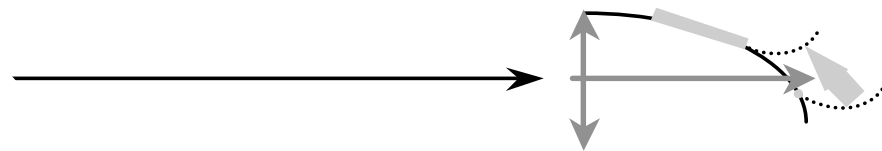
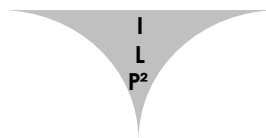
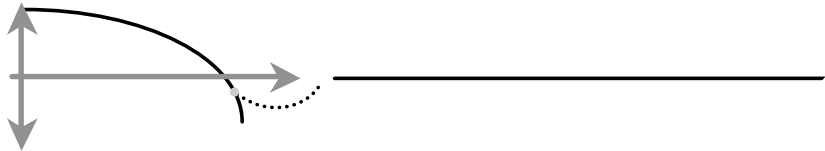


Ergebnisse von ILP²

- ❑ Entwicklung von Zukunftsperspektiven mit
 - Szenarien für Unternehmen und Markt
 - Identifikation des Innovationsbedarfs
 - Entwicklung von Leitbildern
- ❑ Standortbestimmung mit
 - Ermittlung der Erfolgsfaktoren, der Stärken und Schwächen von Leistungen, Produkten und Prozessen
 - Analyse der Chancen und Risiken für die zukünftige Entwicklung
- ❑ Umsetzungskonzept
 - Handlungsfelder
 - Realisierungsschrittplan



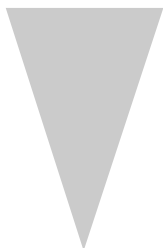
ILP ² -Ansatz und Ergebnisse	Seite 3
top down-Betrachtung	Seite 6
bottom up-Betrachtung	Seite 12
Ausblick	Seite 19
Projekt-Strukturierung	Seite 21
Branchenerfahrungen	Seite 26



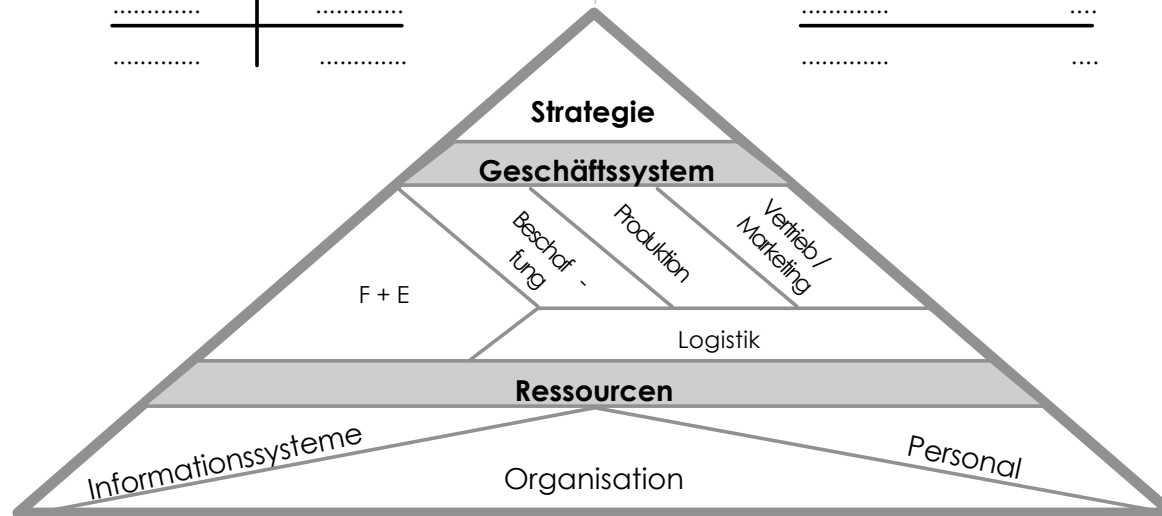
Kombinierter Ansatz von ILP²

○ top-down:

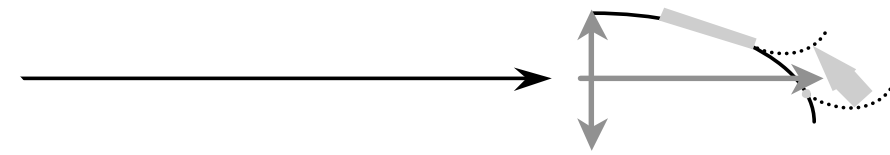
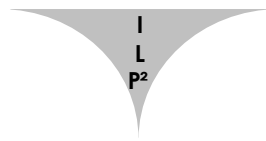
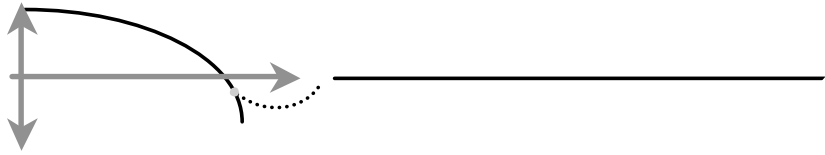
Bilanz- und Kostenstrukturen, Benchmarking, Kennzahlen-Veränderung über der Zeit



Aktiva	Passiva	Gewinn + Verlust	
.....
.....
.....
.....
.....
.....

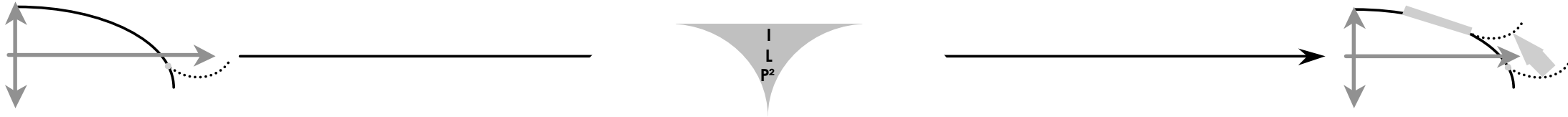


○ bottom-up: Surveys in den Bereichen und Abteilungen

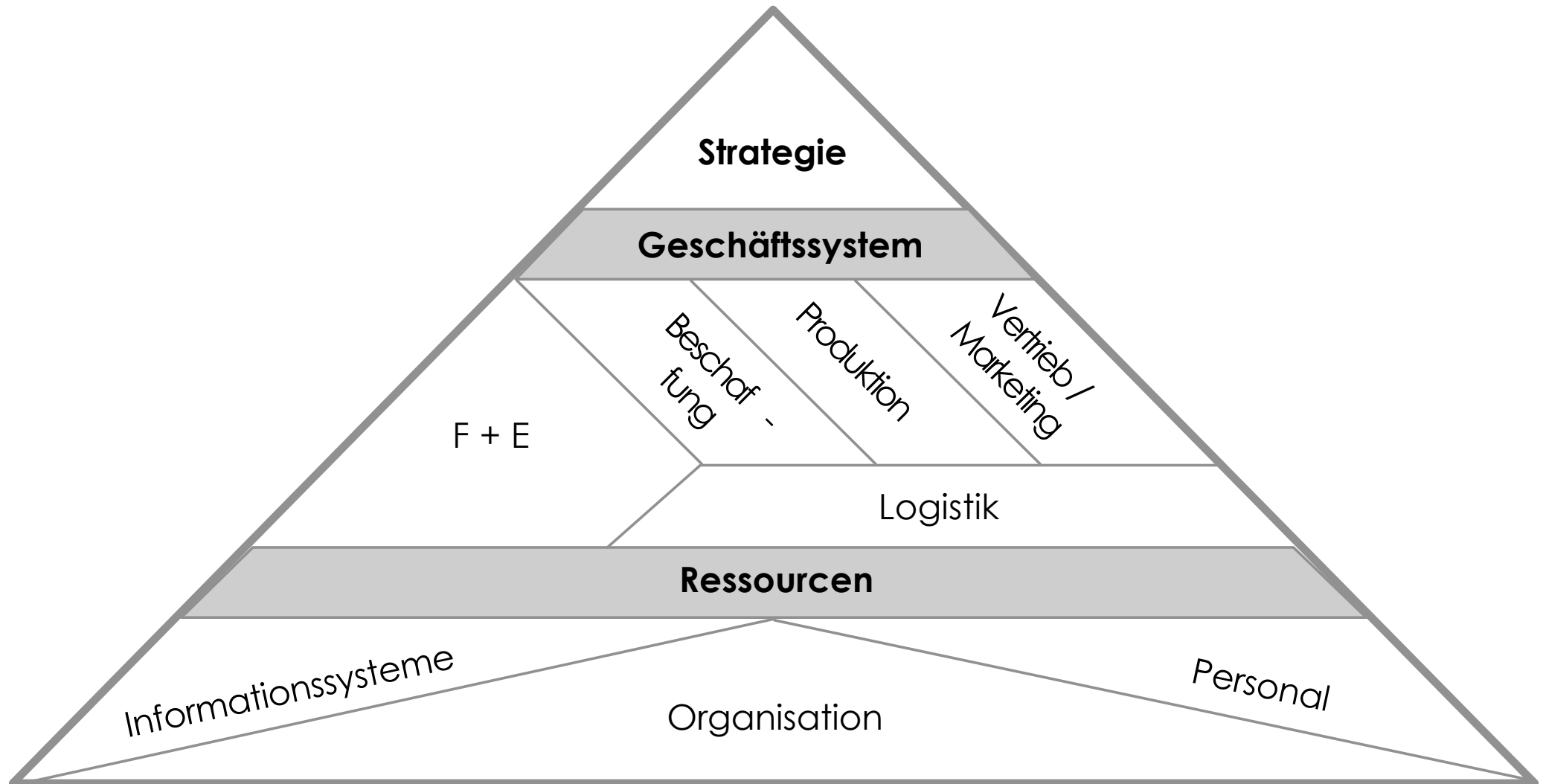


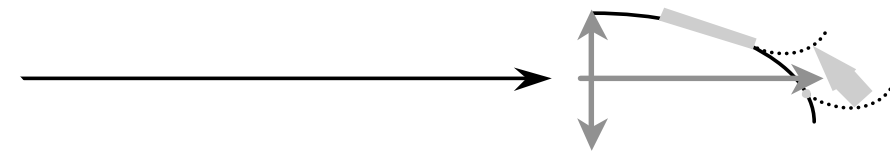
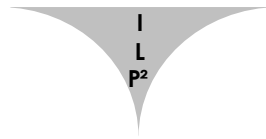
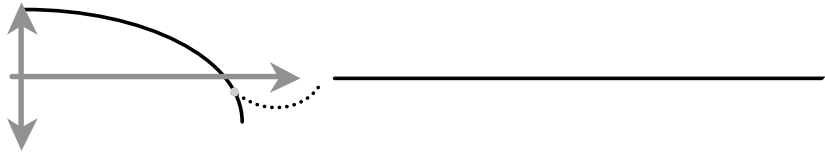
top-down: Kennzahlen zur Früherkennung

- Markt- und Wettbewerbsvergleich
 - Benchmarks
- Veränderung von Leistungen und Produkten
- Bilanzstruktur, z. B.
 - Liquidität
 - working capital
 - Finanzierung im Leistungsbereich
 - Verschuldungsgrad
 - Bestände
- Kapazitätsauslastung
 - Auftragseingang
 - Kapazitätsentwicklung
- Gewinn- und Verlustrechnung / Kostenrechnung
 - Betriebsergebnis
 - Cash-flow
 - Deckungsbeitrag / Wertschöpfung
 - Kapitalverzinsung
 - Kostenstruktur, z. B.
 - Personalkosten
 - Materialkosten
 - Sachkosten
 - Vertriebskosten
 - Zinsaufwand
 - Gemeinkosten
- Firmenkultur und -klima
 - Personalfuktuation
 - Vergütungssystem



Potentialanalyse in der Geschäftspyramide





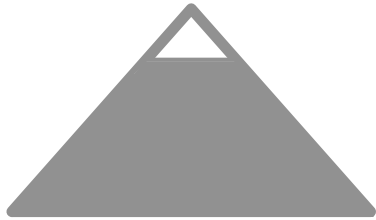
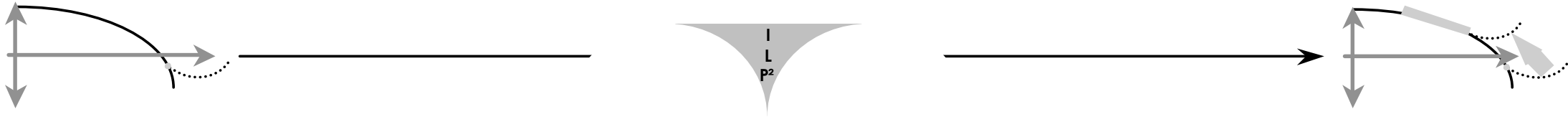
top-down: Potentialanalyse Strategie

☐ Kunden

- Fokussierung auf Kundennutzen
 - Zielgruppen
 - Professionalisierung von Kaufentscheidungen
- Konjunkturzyklen mit Sondereinflüssen
- öffentliches Ausgabenverhalten
- Diversifizierungspotentiale
 - regional
 - angrenzende Märkte

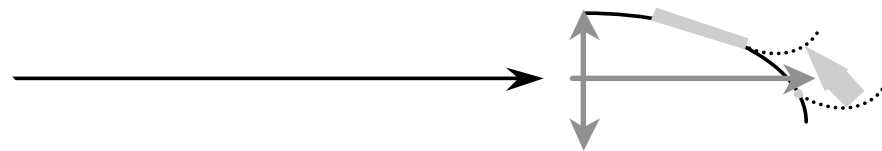
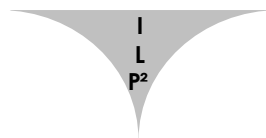
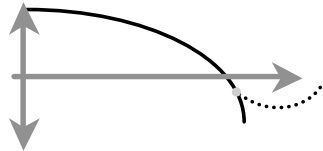
☐ Leistungen

- bestehende Produkte
- Dienstleistungen
- neue Produktfelder
- Systemgeschäft

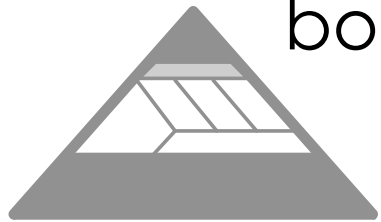
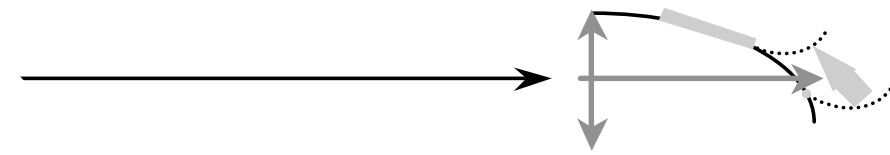
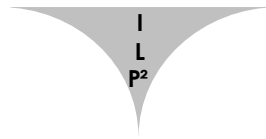
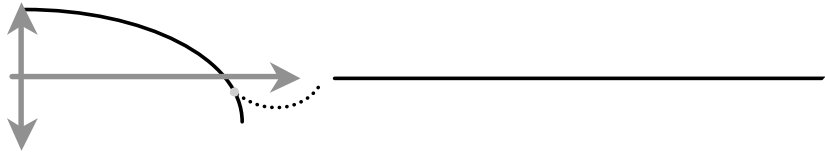


top-down: Potentialanalyse Strategie

- ❑ Wettbewerb
 - Internationalisierung
 - Konzentration
 - Profil durch z. B. Kernkompetenzen, Preis
 - Veränderungen in der Wertschöpfungskette
- ❑ Vertriebswege und -aufwand/
Absatzmittler
 - z.B. kundenorientierte Vertriebsformen
 - Direktvertrieb
 - Handel
 - after sales service
 - z.B. Auftragsfertigung für Investitionsgüter



ILP ² -Ansatz und Ergebnisse	Seite 3
top down-Betrachtung	Seite 6
bottom up-Betrachtung	Seite 12
Ausblick	Seite 19
Projekt-Strukturierung	Seite 21
Branchenerfahrungen	Seite 26



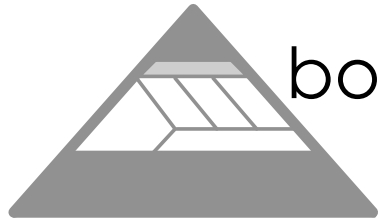
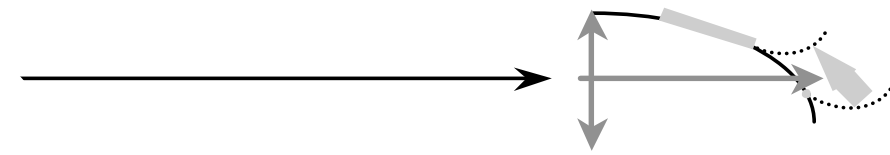
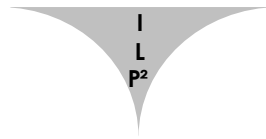
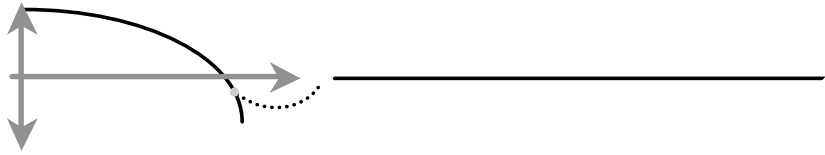
bottom-up: Potentialanalyse Geschäftssystem

□ F + E

- Altersstruktur der Leistungs- und Produktpalette
- Organisationsform
 - zentral
 - nach business units
 - Projektmanagementsysteme
- Investitionen in Innovationen
- Preisfindungssystematik
 - z.B. Target Costing

□ Beschaffung

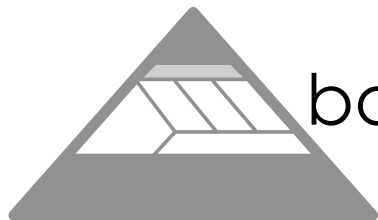
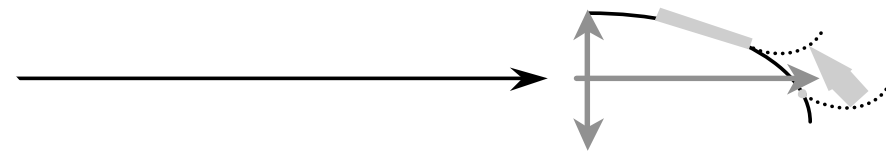
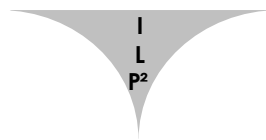
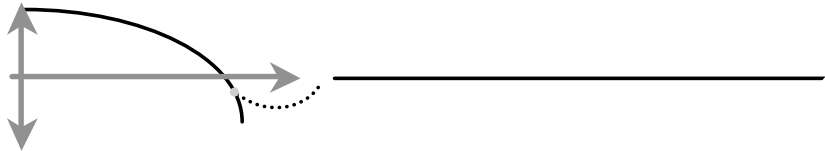
- Methode
 - Optimierung lang-/kurzfristig
 - Kooperationen
- beherrschbare Komplexität
- Global Sourcing
- erfolgsorientierte Entlohnung im Beschaffungswesen



bottom-up: Potentialanalyse Geschäftssystem

□ Produktion

- Konzentration auf Kernkompetenzen
- Fertigungstiefe
- Flexibilität/Durchlaufzeiten
- kundenindividuelle/ -anonyme Fertigung
- Liefertreue
- Organisationsform
 - funktional
 - prozeßorientiert
- Entlohnungsmodelle
 - Zeitlohn
 - Akkord
 - Gruppenentlohnung



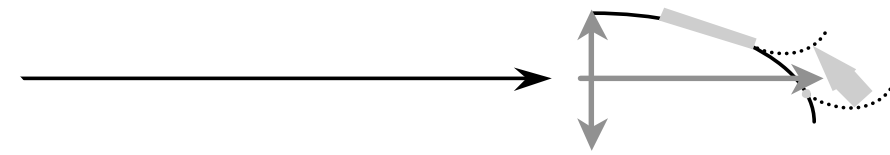
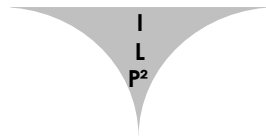
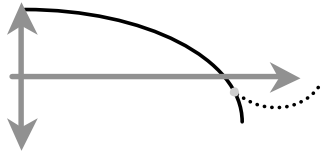
bottom-up: Potentialanalyse Geschäftssystem

❑ Logistik

- Distributionskosten und -service
- Verfügbarkeit
- Direktbelieferung/Distributionslager im Verbund
- Bestandsinformationen in der Verteilerkette
- Steuerung der Kundenaufträge

❑ Marketing und Vertrieb

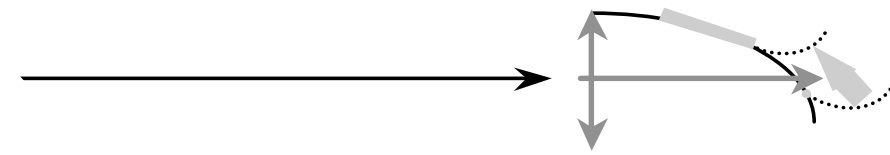
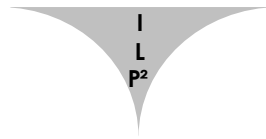
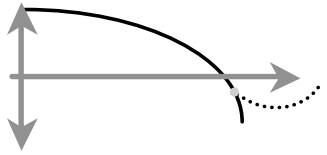
- Wichtigkeit von Marken
- Kenngrößen für Vertriebssteuerung
 - Umsatz
 - Ergebnis/DB
 - andere
- erfolgsabhängige Entlohnungssysteme
- Betreuung von Zielgruppen und Mittlern



bottom-up: Potentialanalyse Ressourcen

□ Organisation

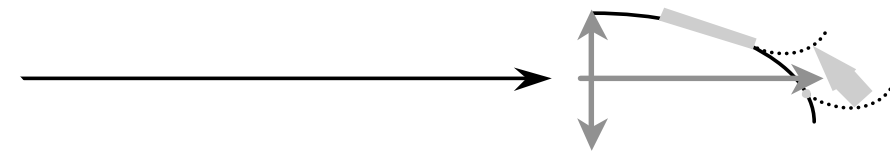
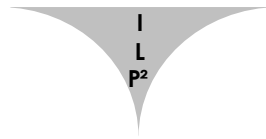
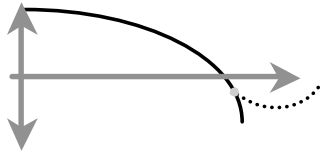
- Kernprozesse definieren
- prozeßorientierte Organisation
 - Zielsetzung
 - ➔ Reaktionsfähigkeit
 - ➔ Marktorientierung
 - ➔ Flexibilität
 - ➔ Kosteneinsparung
 - Erfolgsfaktoren
 - ➔ intensive Einbeziehung aller Beteiligungen (Mitarbeiter, Kunden, Lieferanten)
 - ➔ Focus auf Kostentreiber
 - ➔ professionelle Kommunikation der Ergebnisse (intern und extern)



bottom-up: Potentialanalyse Ressourcen

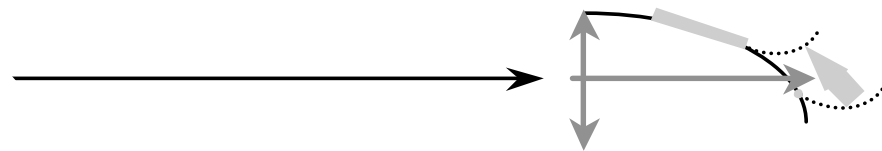
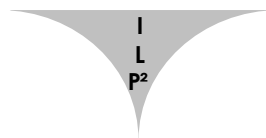
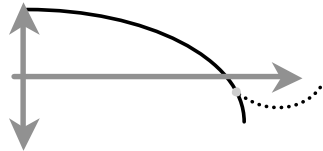
□ Personal

- Leitbild und Führungsgrundsätze
 - Kommunikationskultur
- unternehmerische Verantwortung für Mitarbeiter
 - Motivationspotentiale
 - Wachstumspotentiale
- Arbeitszeitmodelle
 - Grad der Flexibilität
 - Arbeitszeitkonten
- zielorientierte Entlohnungsmodelle
 - Führungskräfte
 - Vertrieb
 - gesamtes Unternehmen - bis hinab zur Sachbearbeiter- und Werkerebene

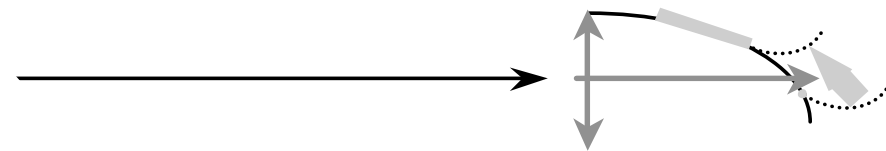
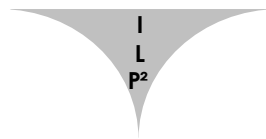
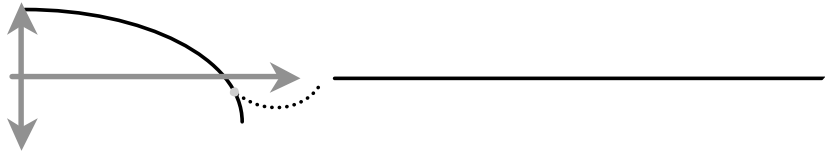


bottom-up: Potentialanalyse Ressourcen

- Unterstützung der Prozesse durch IT
 - IT-Strategie definieren
 - Nutzer
 - Vertrieb
 - Produktion
 - Betriebswirtschaft
 - Thesaurierung von Erfahrung
 - unternehmensübergreifende Vernetzung
 - zukünftige Kommunikationsmedien und -formen
 - Außenverkehr
 - intern
 - Internet

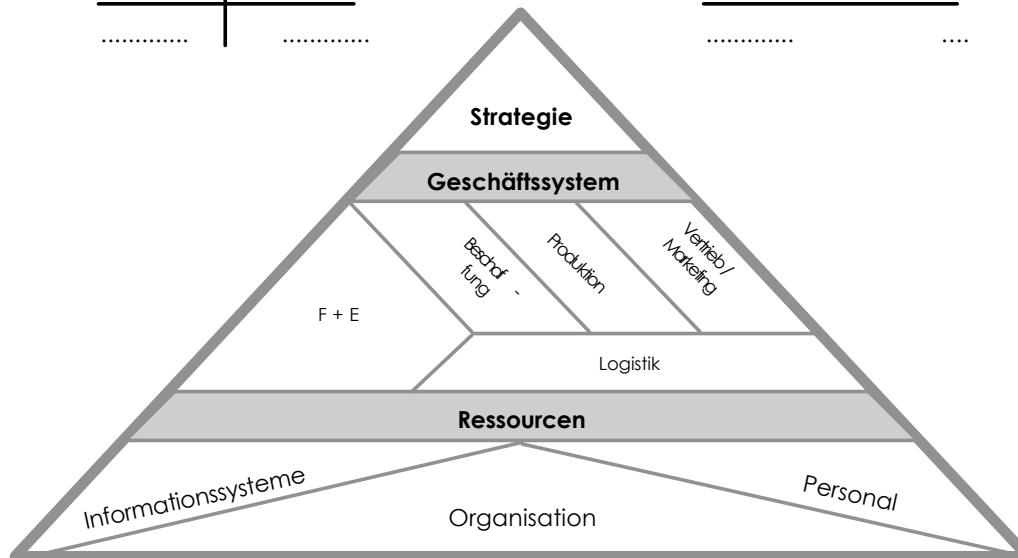


ILP ² -Ansatz und Ergebnisse	Seite 3
top down-Betrachtung	Seite 6
bottom up-Betrachtung	Seite 12
Ausblick	Seite 19
Projekt-Strukturierung	Seite 21
Branchenerfahrungen	Seite 26



Ausblick

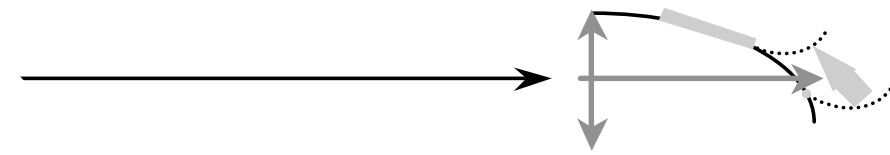
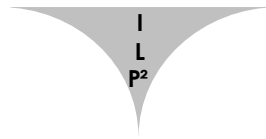
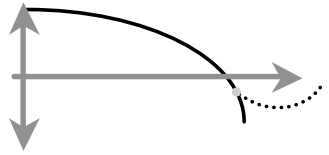
Aktiva	Passiva	Gewinn + Verlust
.....
.....
.....
.....
.....
.....



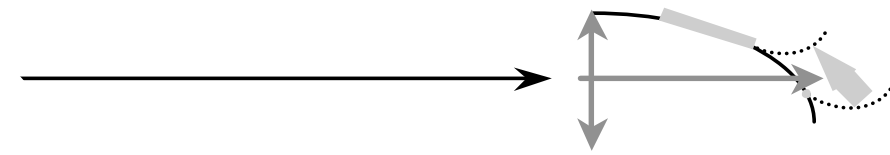
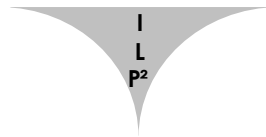
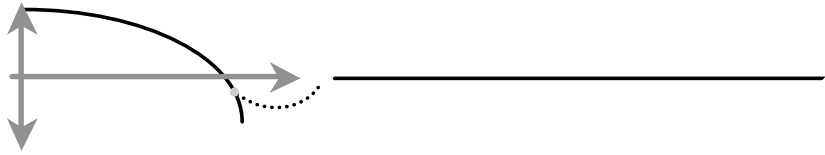
Mögliche Handlungsfelder

z. B.

- Leistungs- und Produktentwicklung forcieren
- Innovationsfähigkeit verstärken
- Prozessorientierung steigern
- Ergebnisbeteiligung der Mitarbeiter
- Umlaufbestände reduzieren
- Kosten senken



ILP ² -Ansatz und Ergebnisse	Seite 3
top down-Betrachtung	Seite 6
bottom up-Betrachtung	Seite 12
Ausblick	Seite 19
Projekt-Strukturierung	Seite 21
Branchenerfahrungen	Seite 26



Ziele der Beratung

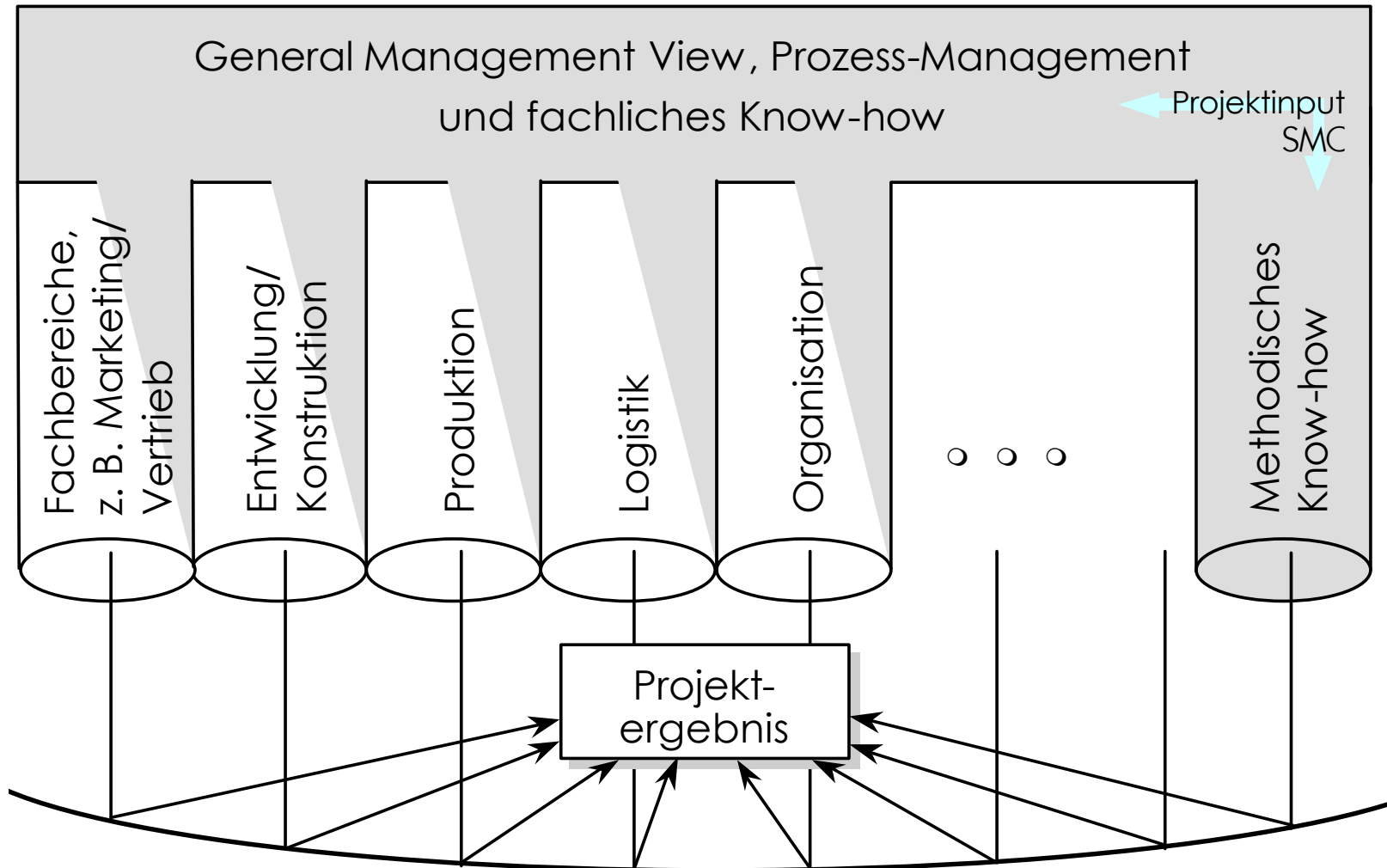
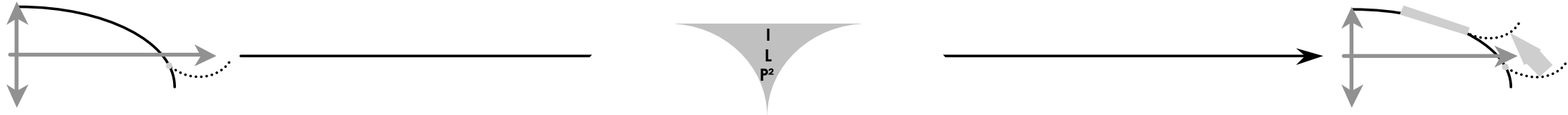
- Realisierte Veränderungen
- Verbesserung des Unternehmensergebnisses

Wesentliche Voraussetzungen für den Projekterfolg

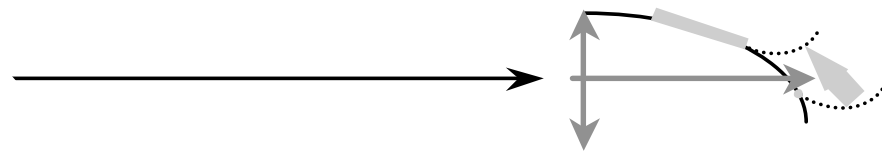
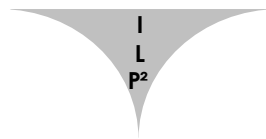
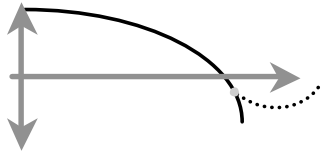
- Motivation der Klienten-Mitarbeiter
- Transparenz und Nachvollziehbarkeit der Entscheidungsprozesse
- Self-Commitment der Verantwortlichen

Erfolgsorientierte Projektgestaltung

- Teamarbeit
- Von allen Teammitgliedern getragene Projektergebnisse
- Betroffene → Beteiligte
- Hilfe zur Selbsthilfe → abnehmende Beratungsintensität



Die bereichsübergreifende Zusammensetzung des Projektteams
ist Voraussetzung für ein optimales Projektergebnis

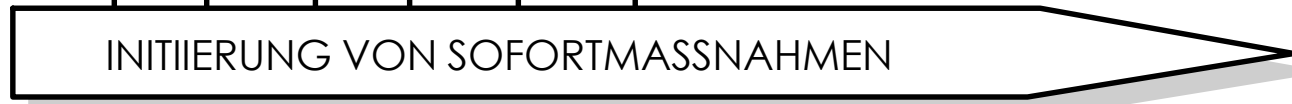


Projektstrukturierung

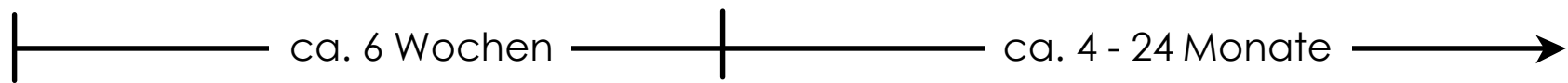
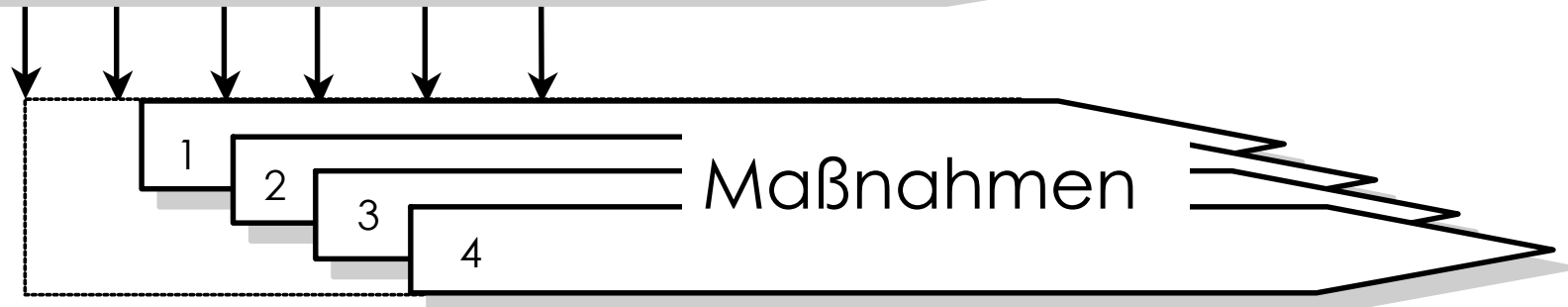
Analyse,
Konzeption
und Initiierung
(Phase 1)

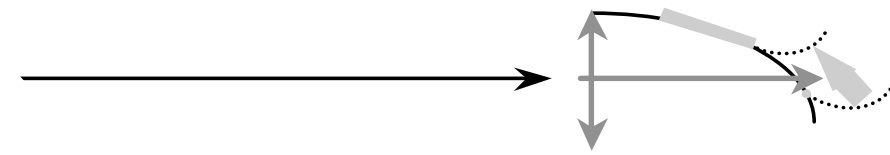
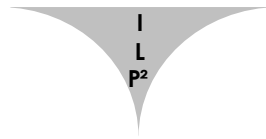
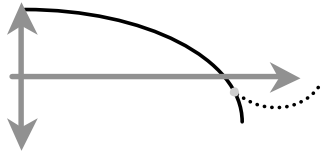


Kurzfristig durchführbarer und pragmatischer Beratungs-
ansatz. Honorarvolumen ILP² in Phase 1 ca. 50.000.-- DM.
Erfolg durch Berater-Qualifikation und Beratung



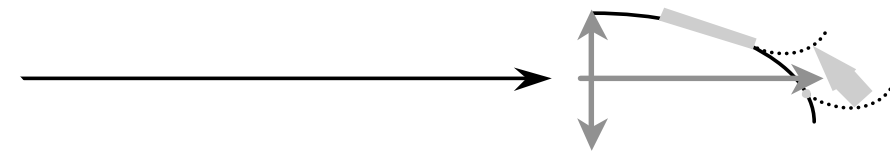
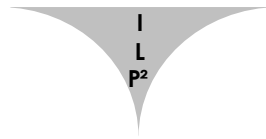
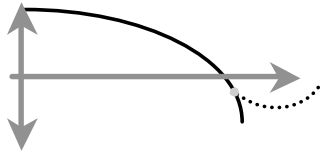
Realisierung der
Maßnahmen
(Phase 2) und
mitlaufendes
Monitoring



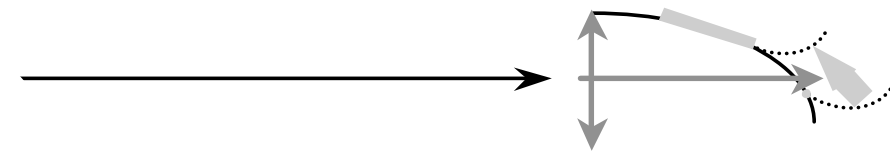
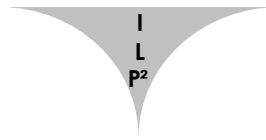
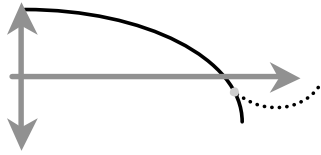


Daten und Prinzipien

- ERFAHRUNG:** Langjährige Führungspraxis in Industrie und Beratung
- FÜHRUNG:** Hohe soziale und integrative Kompetenz in Teamführung und Motivation
- SENIORITÄT:** Altersbereich zwischen 35 und 55 Jahren
- BERATUNG AUS UNTERNEHMERSICHT:**
"Was würde ich tun, wenn es meine Firma wäre?"
- BERATUNGSGRUNDSATZ:** Client and Quality first

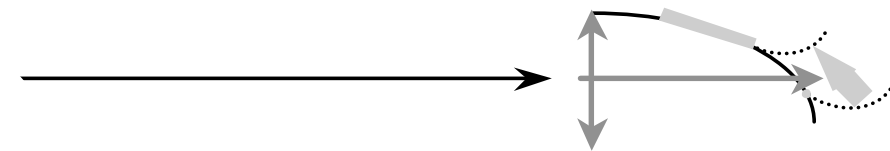
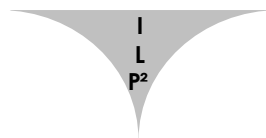
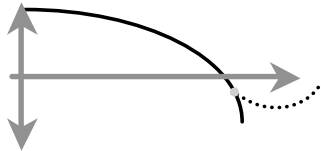


ILP ² -Ansatz und Ergebnisse	Seite 3
top down-Betrachtung	Seite 6
bottom up-Betrachtung	Seite 12
Ausblick	Seite 19
Projekt-Strukturierung	Seite 21
Branchenerfahrungen	Seite 26



Branchenerfahrung

- ❑ **ANLAGENBAU / AUFTRAGSFERTIGUNG:** KRUPP Fördertechnik, Weinor
- ❑ **AUTOMOBIL- / ZULIEFER-INDUSTRIE:** DaimlerChrysler, Mahle, Kolbenschmidt, Pälzer, Peguform, Pirelli, Presswerk Schondelmaier, Ritter, Semperit, TEXTAR, WIHAG DELTA
- ❑ **BAUINDUSTRIE:** Holzbauwerk Gaildorf, PaX, Schöck Industrie- und Verwaltungsbau / Greschbach, PAUL STEPHAN, Wolgaster Bauelementewerk
- ❑ **CHEMIE:** Worlée-Chemie
- ❑ **ELEKTRONIK / ELEKTROTECHNIK:** ALCATEL SEL, BARTEC, EntrelecSchiele, NOKIA, Semicron GmbH
- ❑ **HANDEL:** Beuscher, Bierbrauer & Nagel, Busak & Shamban, dm-Drogeriemärkte, EDEKA, Hartmann & Cie, Henke, Neckermann
- ❑ **KERAMIK- / SANITÄR-INDUSTRIE:** DURAVIT, Friedrich Grohe, HANSA, KWC, Rokal, Steinzeug GmbH, Villeroy & Boch



Branchenerfahrung (Forts.)

- ❑ **MASCHINENBAU:** Fertigungstechnik Weissenfels, Freiburger Präzisionsmechanik, Gildemeister, FRITZ HECKERT, Heidelberger Druckmaschine, Jagenberg, LandTechnik Schönebeck, Saalfelder Maschinenfabrik, STIHL
- ❑ **MÖBELINDUSTRIE:** ROLF BENZ, Interform, Planmöbel, Vereinigte Werkstätten
- ❑ **PAPIER, BÜRO, SCHREIBWAREN:** Aulfes, Helit, Lamy, Louis Leitz
- ❑ **PHARMA-INDUSTRIE:** Böhringer Mannheim, Gambro, GIHOC, Grünenthal, Janssen Mexico, Janssen Pharmazeutika, Lohmann Therapie-Systeme, Medice, Müller-Rohrer, SIPOA, Waldemar Weimer
- ❑ **TEXTIL-INDUSTRIE:** adidas, ESDA, Falke, Feinstrumpfwerke Oberlungwitz, Schiesser, Turmalin
- ❑ **VERSORGUNGSUNTERNEHMEN (in Zusammenarbeit mit Fichtner):** **THÜGA, BE, Badische Gas- und Elektrizitätsversorgung**, EVO Energieversorgung Oberbaden, FEW Freiburger Energie- und Wasserversorgung, GBG Gasbetriebe, STW Stadtwerke Freiburg
- ❑ **SONSTIGE BRANCHEN / UNTERNEHMEN:** Giessereien, Kunststoffspritz-Unternehmen, BREE, Hygienic Service, Klett-Verlag, Opti, Reibold & Strick, Silit, Streck