

BUSINESS PERFORMANCE IMPROVEMENT



Dr. Wieselhuber & Partner GmbH
Unternehmensberatung

SELBSTVERSTÄNDNIS

Dr. **Wieselhuber & Partner** ist das erfahrene, kompetente und professionelle Beratungsunternehmen für Familienunternehmen, für Sparten und Tochtergesellschaften von Konzernen unterschiedlicher Branchen. Wir sind spezialisiert auf die unternehmerischen Gestaltungsfelder Strategie, Innovation & New Business, Führung & Organisation, Marketing & Vertrieb, Finanzierung, Business Performance und M&A sowie die nachhaltige Beseitigung von Unternehmenskrisen durch Restrukturierung und Sanierung.

UNABHÄNGIG
UNTERNEHMERISCH
STRATEGISCH
MESSBAR

Internationalität ist unser Projektalltag. Wir arbeiten weltweit. Von unseren Standorten aus waren wir in den vergangenen Jahren für unsere Kunden in mehr als 50 Ländern auf fünf Kontinenten unterwegs.

Als unabhängige Top-Management-Beratung vertreten wir einzig und allein die Interessen unserer Auftraggeber. Wir wollen nicht überreden, sondern geprägt von Branchenkenntnissen, Methoden-Know-how und langjähriger Praxiserfahrung überzeugen. Und dies jederzeit objektiv und eigenständig.

Das schafft Mehrwert an Beratungsleistung. Das setzen wir konkret durch unser unternehmerisches Denken und Handeln, unseren Blick für Detail- und Gesamtlösungen und durch unsere Verbindlichkeit in den Aussagen verantwortungsvoll um. Dr. Wieselhuber & Partner zeichnet sich als profiliertes Strategie- und Umsetzungsberater durch hohe Lösungskompetenz und Individualität in der Betreuung aus.

Unser Anspruch ist es, Wettbewerbsfähigkeit, Ertragskraft und Unternehmenswert unserer Auftraggeber nachhaltig zu steigern. Diese ausgeprägte Markt- und Gewinnorientierung zählt zu unseren Positionierungsmerkmalen.

PERFORMANCE GANZHEITLICH NEU AUSRICHTEN

Ergebnis sichern und Maßnahmen treffen!

In den aktuell anspruchsvollen Zeiten reichen weder Reaktivität noch passive Proaktivität: Champions der Transformation richten gerade jetzt, im Rahmen der Business Transformation, die zentralen Dimensionen ihres Geschäfts neu aus – und zwar umfassend zukunftsgerichtet auf ein strategisches Zielbild der Gesamtorganisation. Damit entscheiden sie sich mit zielgerichteten und ergebniswirksamen Maßnahmen für eine Zukunft, in der das eigene Unternehmen nachhaltig prosperieren wird. Neuausrichtungen des Unternehmensportfolios mittels Post Merger Integrationen oder Carve-Outs spielen dabei gleichfalls eine zunehmend zentrale Rolle.

Business Transformation im Sinne einer Neuausrichtung geschieht nicht zum Selbstzweck, sondern wird von Champions als konsequentes Resultat ihrer zumeist bereits existenten langfristigen Vision und Mission sowie ihrer subsequenten mittelfristigen Strategie aktiv vorangetrieben. Diese Unternehmen haben ein klares Verständnis davon, wie ihre Geschäftsmodelle in ihren jeweiligen Marktsegmenten auch in verschiedenen Zukunftsszenarien weiterhin effektiv und effizient wirken werden.

Aus diesem Rahmenwerk ergibt sich sodann der Blueprint zur Neuausrichtung aller relevanten Geschäftsdimensionen – die strategischen Leitplanken der Business Transformation in den Dimensionen

- Sales Excellence
- Operational Excellence
- Profit & Controlling Excellence
- HR & Change Excellence
- Digital Excellence

W&P unterstützt nicht nur bei der Ableitung dieser richtungsweisenden Transformationsleitplanken aus ihrem strategischen Zielbild, sondern auch bereits bei der vorgelagerten Strategieentwicklung mit tiefgreifender Expertise auch in hochspezifischen Branchen.

DEN ERFOLG UND DIE
PROFITABILITÄT UNSERER
KUNDEN STRATEGIEBASIIERT
UND NACHHALTIG UNTER-
STÜTZEN UND VERANKERN

DIE OPERATIVEN HEBEL KONSEQUENT NUTZEN

Business Performance bedeutet in erster Linie, das operative Ergebnis zu steigern! Es ist ein ganzheitlicher Ansatz zur Steigerung der Unternehmensleistung und Profitabilität vor dem Hintergrund einer schlagkräftigen Strategie, die Folgendes beinhaltet:

SECHS ELEMENTARE AUFGABEN FÜR PERFORMANCE

1. Ganzheitliche Analyse, Bewertung und Potenzialableitung von Leistungs-, Prozess- und Strukturoptimierung
2. Maximale Transparenz der Kostenbasis und -strukturen
3. Nachhaltige Reduzierung der Fixkostenbasis (insbesondere der Overheads und Gemeinkosten)
4. Kombination von Top-down und Bottom-up Analysen zur Erreichung des maximalen Anspruchsniveaus und Schaffung des notwendigen Commitments in der Organisation
5. Entwicklung realistischer und umsetzbarer Maßnahmen, Realisierung von Quick-Wins
6. Fortschrittskontrolle bei der Implementierung in die Linienorganisation und -systeme

Unser Business Performance Ansatz garantiert eine systematische Fokussierung auf Ihre Organisation – die folgenden zentralen Fragestellungen in Bezug auf strategische und funktionale Performance-Relevanz beantworten wir:

- Sind alle relevanten Handlungsfelder für eine Performancesteigerung abgedeckt?
- Welche Schwerpunkte sind in einem Performanceprogramm zu setzen?
- Wo finden sich Quick-Wins und auf was ist sich mittel- bis langfristig zu konzentrieren?



Dabei muss es immer um Effektivität – also das WAS und WIE-VIEL davon sowie um Effizienz – also das WER und WIE gehen.

Die Top-Line, also der Umsatz sowie die Bottom-Line, also alle Kosten der Operations und Overheads stehen im funktionalen Fokus, unterstützt durch die crossfunktionalen Themen HR-, Digital- und Profit & Controlling Excellence.

Um langfristig erfolgreich zu bleiben, muss neben den Kapitalkosten im Wesentlichen das positive Betriebsergebnis (EBIT) im Fokus jeden wirtschaftlichen Handelns stehen. Die operativen Prozesse und Strukturen müssen regelmäßig auf Effektivität und Effizienz getrimmt bzw. nachhaltig verbessert werden. Die Umsetzung dieses Business Performance Managements erfordert sehr konkrete Gestaltungsfelder und Maßnahmen entlang des Vertriebs, der Operationsbereiche sowie der Gemeinkosten – den sogenannten Overheads. Untermauert werden diese Anstrengungen durch eine zukunftsfähige Personalstrategie, die Realisierung digitaler Potenziale oder eine verbesserte Steuerung der Finanz- und Kostenstrukturen. Die entsprechenden Wirkungszusammenhänge lassen sich vereinfacht auch grafisch zusammenfassen.

DER EBIT WIRD VON FÜNF BEREICHEN MASSGEBLICH BEEINFLUSST



Im Rahmen unserer umfassenden Business Performance Improvement-Programme haben wir einen Ansatz entwickelt und erfolgreich in zahlreichen Projekten eingesetzt, der genau auf diese Stellhebel und Gestaltungsfelder zur Performance-Steigerung abzielt. Hierbei werden alle Bereiche und Funktionen des Unternehmens erfasst, die ergebniswirksam die Business Performance beeinflussen:

- (1) Sales Excellence
- (2) Operational Excellence
- (3) Profit & Controlling Excellence
- (4) HR & Change Excellence
- (5) Digital Excellence

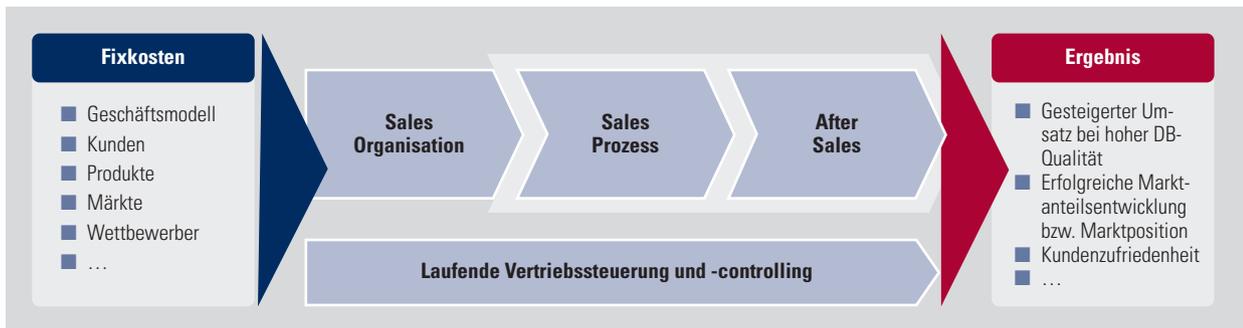
POTENZIALE IM VERTRIEB HEBEN, UMSATZ & DECKUNGSBEITRAG STEIGERN

DIE OPTIMIERUNG
DER VERTRIEBSKRAFT
IST EIN ZENTRALER
ERFOLGSHEBEL

Höhere Vertriebsperformance als Resultat. Ein leistungsstarker Vertrieb schafft auch in dynamischen Märkten den Balanceakt aus Kundennähe und interner Effizienz. Er sorgt für Markterfolg, der in Marktanteil und Absatz gemessen werden kann, während er die Kunden- und Unternehmensprofitabilität steigert. Gerade aufgrund der hohen Bedeutung des Vertriebs für die Gesamtperformance sollte dieser regelmäßig weiterentwickelt werden. An kaum einer anderen Stelle im Unternehmen sind die dabei zu bewirkenden GuV-Effekte so schnell und auch nachhaltig zu erwirken.

W&P-Sales Excellence Modell

Für eine optimale Ausrichtung des Vertriebs und der damit verbundenen Steigerung der Unternehmensperformance wird das W&P-Sales Excellence Modell erfolgreich eingesetzt. Die relevanten Erfolgshebel lassen sich anhand des ganzheitlichen Modells gezielt optimieren:



- **Die strategische Ausrichtung** und enge Abstimmung von Unternehmens- und Vertriebsstrategie gibt klare Orientierung und vermeidet Reibungsverluste und Ressourcenverschwendung. Die Priorisierung von Märkten, Vertriebskanälen, Kunden/-gruppen und Produkten bzw. deren Kombination ist maßgeblich für die effiziente Steuerung des Vertriebsprozesses.
- **Die Vertriebsstruktur und -organisation** fokussiert die Kräfte auf die bestehenden und potenziellen Zielkunden und schafft die Voraussetzung, sich agil auf neue Markt- bzw. Kundenanforderungen einzustellen. Grundlegend für die optimale Gestaltung der Vertriebs-

organisation sind die passenden Kompetenzbereiche mit ihrer Verzahnung zu anderen Funktionen im Unternehmen. Schnittstellenprobleme, die vom Kunden ablenken, gilt es abzustellen.

- **Die Sales-Prozesse** werden im Rahmen der Unternehmensstrategie an den Potenzialen der Kunden- bzw. Marktsegmente ausgerichtet. Das Erschließen neuer Kundenpotenziale ist dabei ebenso gezielt zu steuern, wie das Absichern und Ausschöpfen von bestehenden Kundenbeziehungen. Die Berücksichtigung der internen Schnittstellen zu F&E-, Marketing, Produktion und Einkauf trägt zur gesamthaften Verbesserung der Kundenorientierung bei und reduziert interne Reibungsverluste.
- **After Sales** mit einem hervorragenden Beschwerdemanagement und After Sales-Leistungen wie Wartungen, Zusatzangebote, Schulungen etc. erhöhen nicht nur die Kundenzufriedenheit, sie leisten auch einen wichtigen Beitrag zur Profitabilitätsverbesserung. Dazu trägt ein leistungsfähiges CRM-System bei, das am Potenzial der Kunden ausgerichtet ist.
- **Preismanagement** ist bekanntermaßen einer der wirksamsten und vor allem kurzfristigen Profitabilitätshebel. Häufig sind Preis-Algorithmen, Real-Time-Pricing oder Big Data-Analyse nicht notwendig, um signifikante Preispotenziale zu heben. Ein konsistentes Preis- und Konditionenkonzept und die konsequente Einhaltung sind aber wichtige Performancehebel.

FLEXIBLE, DURCHGÄNGIGE
SUPPLY CHAIN-PROZESSE
UND HÖCHSTE FUNKTIONALE
LEISTUNGSFÄHIGKEIT

Wir beraten Sie u.a. zu folgenden Themenstellungen:

- Strategische Ausrichtung
- Vertriebsorganisation und-prozesse
- Vertriebssteuerung
- Preismanagement
- After Sales & Services

EXCELLENCE

DEN KERN DER WERTSCHÖPFUNG OPTIMIEREN

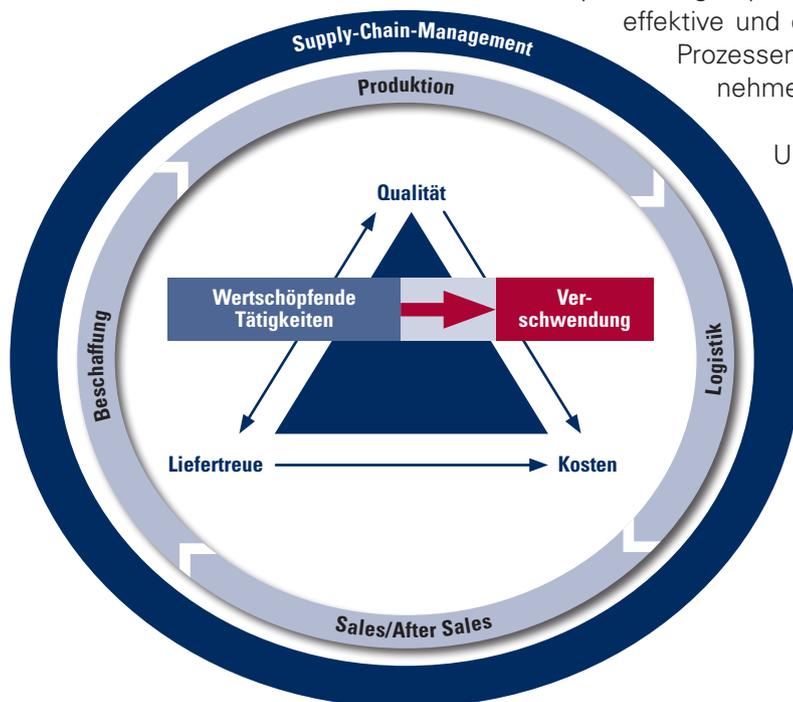
Operational Excellence (kurz OPEX) ist der „Heilige Gral“ jedes Unternehmens, der den Unterschied zwischen Mittelmäßigkeit und Spitzenleistung in der Unternehmensperformance definiert. Er ist hierfür unser ganzheitlicher Managementansatz mit systematischer Herangehensweise zur nachhaltigen Steigerung des ROCE (Return on Capital Employed), also der Rendite auf das eingesetzte Kapital und damit auch der Steigerung des Unternehmenswertes.

DEN KUNDENNUTZEN
MAXIMIEREN, UM SICH
DADURCH ÜBERLEGENE
WETTBEWERBSVORTEILE
ZU SICHERN!

Durch OPEX werden die Kosten gesenkt, die Qualität optimiert, die Durchlauf- und Lieferzeiten verkürzt sowie die Kundenzufriedenheit verbessert und damit alle relevanten Hebel zur Steigerung der Unternehmensperformance bedient.

Ausgerichtet auf die Unternehmensstrategie, verbindet OPEX die funktionale Exzellenz in den Kernfunktionen und der Administration mit der funktionsübergreifenden Exzellenz in den Kernprozessen zur Supply Chain- und Wertstromoptimierung. Operational Excellence beinhaltet dabei die effektive und effiziente Kooperation von Menschen, Prozessen und Technologien, um optimale Unternehmensergebnisse zu erzielen.

Unser Fokus liegt dabei auf den vier elementaren, funktionalen Dimensionen der Supply Chain, also der internen und externen Warenversorgung, dem Einkauf mit seinen Preis-Mengen-Zusammenhängen, der gesamten Produktion und den Standorten sowie der Aftersales und Serviceprozessen.



Durch höhere Effektivität und Effizienz trägt Operational Excellence damit zur Verbesserung der Resilienz bei, indem sie Unternehmen agiler und anpassungsfähiger gegenüber Veränderungen macht. Darüber hinaus führt Operational Excellence zu einer höheren Kundenzufriedenheit, indem Produkte und Dienstleistungen schneller, zuverlässiger, kostengünstiger und qualitativ hochwertiger geliefert werden können:

- **Funktionale Exzellenz:** Kontinuierliche Optimierung der Prozesse, Strukturen und Methoden innerhalb der gegebenen Kern- sowie auch der Unterstützungsfunktionen (Eliminierung und Minimierung der Verschwendungen, LEAN-Management, Six Sigma, Total Productive Management, KVP, Wertstrom- und Prozessanalysen, (Big) Data Analytics, Digitalisierung und Automatisierung, wie Robotic process automation, Internet of Things, etc.).
- **Funktionsübergreifende Exzellenz:** End-to-End Verbesserungsmaßnahmen u.a. im Auftragsabwicklungsprozess, dem Sales- & Operations-Planning-Prozess (S&OP), dem Produktentstehungsprozess (PEP) sowie in den Bereichen Life Cycle Management, Innovation (PIP) sowie Qualitätsmanagement durch nahtlose Zusammenarbeit und Integration zwischen den verschiedenen Abteilungen und Funktionsbereichen. Neben klassischen Funktionsinterviews und Systemanalysen können hierbei auch weitere Erkenntnisse bspw. über Process-Mining gewonnen werden um anschließend die Schwachstellen zu beheben und Optimierungsmaßnahmen sowie Prozessautomatisierungen erfolgswirksam umzusetzen.

ALLES, WAS NICHT DER
WERTSTEIGERUNG DIENST,
IST VERSCHWENDUNG

Wir beraten Sie u.a. zu folgenden Themenstellungen:

- (Operations-)Strategie (Strategieentwicklung, -operationalisierung mit Hoshin Kanri und -umsetzung, PMO, etc.)
- Supply-Chain-Excellence (E2E-Prozessoptimierung, S&OP, Working-Capital Management, Global Footprint, etc.)
- Procurement-Excellence (Warengruppenmgmt., Lieferantenmgmt., Materialkosten-Einsparungen [KI-gestützt], etc.)
- Operations-/Logistik-Excellence (LEAN-Transformation, SFM, TPM, I4.0, Fabrik- und Lagerplanung, Six Sigma, etc.)
- After-Sales/Service-Excellence (Service-Organisation und-Prozesse, Boost-Programm, Portfolio und Pricing, etc.)

PERFORMANCE KOMMT NICHT VON ALLEINE!

Voraussetzung für die Erzielung von Gewinn sind treffsichere Entscheidungen des Managements. Diese erfordern wiederum verlässliche und vor allem entscheidungsorientierte Informationen. Die Qualität der Steuerungssysteme und vor allem das Controlling eines Unternehmens sind dafür verantwortlich, diese Informationen bereitzustellen. Die Gestaltung der Informationsversorgung ist daher eine wesentliche Managementaufgabe. Denn je besser die Information, desto qualifizierter die Entscheidung.

Die richtigen Informationen bereitstellen

Viele Unternehmen und deren Führungskräfte leiden unter Informationen, die zu wenig auf ihre Entscheidungsbedürfnisse oder das Geschäftsmodell des Unternehmens abgestimmt sind. Verändern sich Geschäftsmodelle in einem dynamischen Umfeld, so müssen sich auch die Steuerungssysteme neu ausrichten. Nichts ist in diesem Kontext problematischer als die Nutzung von Steuerungsinformationen, die die Erfolgsfaktoren eines Geschäftsmodells nicht oder nur unzureichend widerspiegeln.

Unternehmerisch denken statt routinemäßig informieren – Controlling auf Business Performance ausrichten

Monatlich vom Controlling zusammengestellte Routineinformationen erklären zwar Plan-Ist Abweichungen und erleichtern vor allem die Rechtfertigung von Verantwortlichen. Dies bringt aber ein Unternehmen nicht voran und erschließt keine zukünftigen Ertragspotenziale. Die unternehmerische Perspektive kommt zu kurz. Wichtig und erforderlich sind in die Zukunft gerichtete Informationen und Erkenntnisse. Diese müssen zu konkreten Entscheidungen, Maßnahmen und Aktivitäten führen. Je mehr ein Unternehmen seine Informationen auf unternehmerische Belange und das unternehmerische Denken ausrichtet, desto besser wird die Performance-orientierte Unternehmenssteuerung.



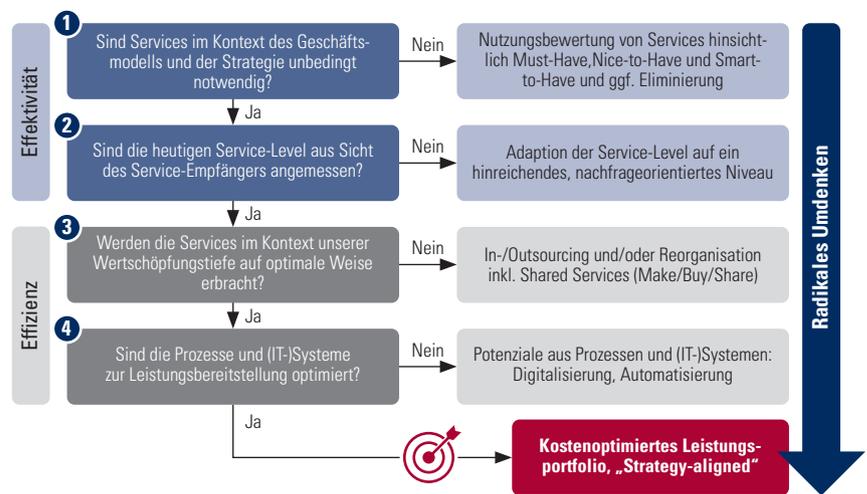
Balance des (internen) Leistungsportfolios auf Basis der Unternehmensstrategie und des Geschäftsmodells ist elementarer Hebel für eine hohe Skalierbarkeit der sogenannten G&A-Funktionen (General & Administration).

Gemeinkosten, Zentralfunktionen, Overheads sind im Allgemeinen Funktionen mit sehr hohen Fixkostenanteilen, die entsprechend nicht oder nur minimal mit dem Umsatz direkt skalierbar erscheinen. Diese Vorstellung ist nachhaltig zu durchbrechen.

Eine Leistungsanalyse ist ein hilfreiches Instrument, um Tätigkeiten der G&A-Funktionen – hier insbesondere in den Bereichen IT, Personal, Finanzbereiche, Vertriebsinnendienst oder Einkauf systematisch zu untersuchen und auf Performance vor dem Hintergrund eines strategiefokussierten Leistungsgefüges zu trimmen. Ziel ist es, jede erbrachte (interne) Leistung hinsichtlich Eliminierungspotenzial, Effizienzsteigerung oder In- und/oder Outsourcing-Möglichkeiten zu bewerten. Strategiekonformität und Sinnhaftigkeit jeder Leistung sind konsequent in Frage zu stellen.

Wir haben für unsere Kunden einen pragmatischen Ansatz und ein zielgerichtetes Vorgehensmodell entwickelt, das die vorhandenen Potenziale konsequent offenlegt und rasch in entsprechende Ergebniswirkung überführt.

OVERHEADS MÜSSEN LANGFRISTIG KEINE FIXKOSTEN SEIN – AUCH SIE SIND MIT UMSATZ UND ERGEBNIS ZUKUNFTS-ORIENTIERT SKALIERBAR



Wir beraten Sie u. a. zu folgenden Themenstellungen:

- Effizienz und Effektivität in den G&A Bereichen
- Overhead Benchmarking
- Moderne und strategiefokussierte Steuerungssysteme
- Moderne Kostenrechnungs- und Reportingsysteme

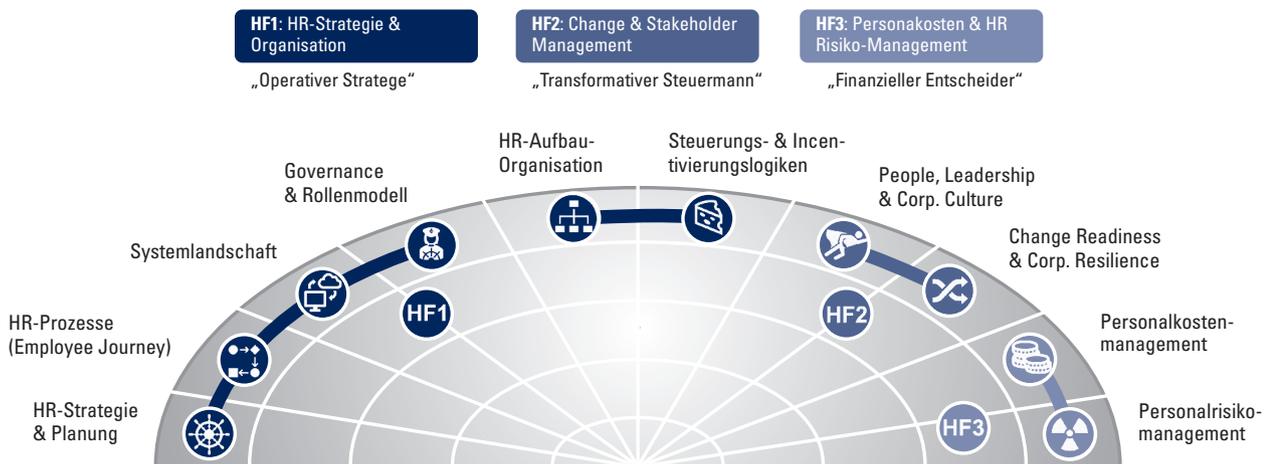
DEN ERFOLG DER TRANSFORMATION SICHERN

Trivial, aber wahr: Schlüsselfaktor einer nachhaltigen Wertschöpfung war, ist und wird immer der Mensch sein. Aber wie muss das HR-Management konkret aussehen, um als Enabler für eine effektive sowie effiziente Organisation und eine performanceorientierte Führungskultur zu wirken? Dabei sind drei Handlungsfelder (HF) konsequent zu berücksichtigen:

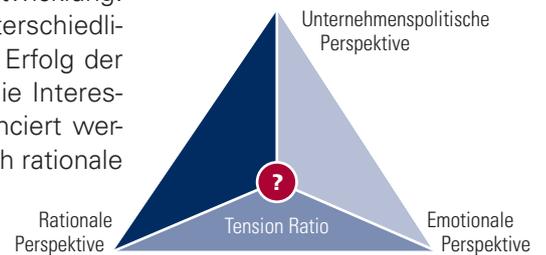
HR Strategie und Organisation trimmen die eigene HR-Organisation auf Effektivität und Effizienz. Dabei geht es um eine enge Verzahnung der Unternehmensziele mit dem HR-Management sowie eine klare Ausrichtung der HR-Leistungsbausteine (Employee Journey) an den Mitarbeiteranforderungen im Kontext der Unternehmensstrategie.

Change & Stakeholder Management schafft die grundsätzlichen qualitativen Voraussetzungen für Transformationswilligkeit und -fähigkeiten. Welche Skills sind zu fördern bzw. zu entwickeln, um auf allen relevanten Unternehmensebenen Momentum für die notwendige Performancesteigerung zu erzeugen?

Personalkosten und HR Risk Management machen HR zum strategischen Gestalter der quantitativen Personalkostentreiber. Es geht um die schonungslose Analyse der direkten, indirekten und inhärenten Personalkosten, die auch Dimensionen wie Fluktuationskosten, innere Kündigungen aber auch Krankenquoten berücksichtigen.



Im Rahmen von Prozess- und Strukturänderungen ergeben sich teilweise massive Perspektivkonflikte in der Organisationsentwicklung. Dabei generieren divergierende Bedürfnisse und Ziele unterschiedlicher Stakeholder ein kritisches Spannungsumfeld, das den Erfolg der Transformation behindern kann. Für deren Erfolg müssen die Interessen und Motive aller relevanten Stakeholder strikt ausbalanciert werden und neben unternehmenspolitischen Überlegungen auch rationale und emotionale Reaktionen und Bedenken in ein ausgewogenes Verhältnis gebracht werden.



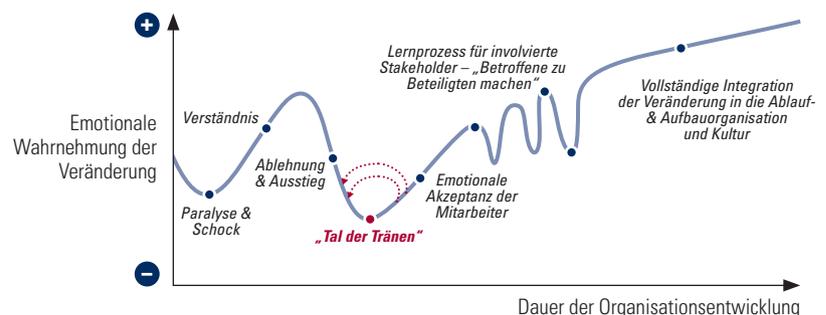
Das Tal der Tränen meistern

Wir geben klare Handlungsempfehlungen, damit das Business Performance Programm auch mit den betroffenen Mitarbeitenden zum Erfolg geführt werden kann:

1. Bewusstsein für den Veränderungsbedarf und ein Narrativ schaffen
2. Entwicklung eines Masterplans & Einbeziehung aller relevanten Stakeholder-Gruppen
3. Aktive Veränderungsbegleitung mit konkreten Maßnahmen
4. Evaluation / „Lessons Learned“ und Verankerung der Veränderung in der Organisation

Wir beraten Sie u. a. zu folgenden Themenstellungen:

- HR Strategy & Organisation
- Employee Lifecycle Management
- Change & Stakeholder Management
- Management & People Performance Review
- HR & Corporate Culture Assessment



DIGITALE PROZESSPERFORMANCE ETABLIEREN

Reibungslose Prozesse sind ein Wettbewerbsvorteil, denn jede Kundeninteraktion und jede Geschäftstätigkeit sind das Ergebnis eines unsichtbaren Flusses von Daten und Aktionen zwischen den Systemen, Maschinen und Menschen in einem Unternehmen.

ORDNUNG INS CHAOS BRINGEN DURCH DATENBASIERTE ANSÄTZE

Klassische Prozessoptimierung greift zu kurz

Heute werden nahezu alle geschäftskritischen Prozesse durch IT-Systeme unterstützt. Damit sind die Kernprozesse durch unternehmensspezifische Anforderungen und systemische Vorgaben selbst zu komplexen Systemen geworden. Zu individuell, zu fragmentiert, zu vernetzt und zu verteilt, um sie manuell zu verwalten. Unternehmen verändern sich stetig – sie expandieren, vergrößern sich, implementieren neue Systeme, führen M&A-Aktivitäten durch, entwickeln neue Produkte, migrieren in die Cloud oder Ähnliches. Jede dieser Änderungen wirkt sich auf die Prozessumgebung aus und macht sie zunehmend unübersichtlich und komplex.

Datenbasierte Transparenz als Schlüssel – mit Process Mining zum Erfolg

Vor diesem Hintergrund hilft ein datenbasierter Ansatz, um der Komplexität moderner Prozesslandschaften gerecht zu werden. Dabei sind die Daten in den Mittelpunkt zu stellen, die durch die Prozesse laufen. Diese End-to-End Transparenz hilft, die wahren Gründe für Prozessineffizienzen zu identifizieren und deren Ursachen zu beheben. Durchlaufzeiten zwischen einzelnen Prozessschritten, häufige Prozessaktivitäten, Prozessvarianz, regionale oder kundenspezifische Prozessunterschiede werden transparent. Process Mining wurde speziell entwickelt, um die Komplexität und Dynamik einer modernen Prozessumgebung End-to-End greifbar zu machen, um den gesamten operativen Prozessablaufs durch schrittweise umsetzbare Einzelmaßnahmen auf Performance zu trimmen

Wir beraten Sie u. a. zu folgenden Themenstellungen:

- Digitalstrategie und Digitale Roadmaps
- Prozessdigitalisierung und Process Mining
- Datenstrategie und Advanced Analytics
- Business Intelligence
- Prozessmanagement

DER NUTZEN MACHT DEN ERFOLG

Business Performance Improvement – ein Ansatz, der konsequent Ihren Unternehmenserfolg in den Fokus rückt. Sie haben eine wachstumsorientierte Strategie auf Basis Ihrer Vision und Mission entwickelt. Wie ist nun die Gesamtorganisation entlang Ihrer Leistungserbringung, Ihrer Prozesse und Systeme, Ihrer Rollen, Governance und Strukturen entlang Ihrer Wertschöpfung auszurichten? Wie gelingt eine nachhaltige, fokussierte und nachhaltige Transformation bei gleichzeitiger Resilienzverbesserung Ihres Unternehmens?

- **Sales Excellence:** Umsatz sichern, neue Märkte erschließen, ein differenziertes Preismanagement etablieren und Ihre Vertriebsorganisation auf Performance trimmen – das muss im Fokus jedes Business Performance-Programms liegen.
- **Operational Excellence:** Ihre Wertschöpfung, Ihr Production Footprint, Ihre Einkaufsprozesse und die Abwicklung Ihrer gesamten Supply Chain sind elementare Hebel zur Gesamtpformance Ihrer Organisation. Smarte Prozesse mit hohem Integrationsgrad helfen, den Kundennutzen zu steigern. An den Schnittstellen spürt der Kunde den Nutzen Ihrer Organisation – bis hin zum Aftersales und Service-Bereich.
- **Profit & Controlling Excellence:** Hinreichende, strategieorientierte Auslegung Ihrer Overheads mit hoher Skalierbarkeit reduzieren den Break-Even und machen Sie resilienter und krisenfester. Eine fokussierte, zukunftsorientierte Unternehmenssteuerung mit effizienten Prozessen unterstützen Ihre Entscheidungsfindung über die moderne Controllingorganisation.
- **HR & Change Excellence:** Menschen sind und bleiben elementarer Teil von Organisationen und genau sie treiben die Transformation. Wie eine effiziente und effektive HR-Organisation den Wandel unterstützen kann ist elementares Thema zur Umsetzung Ihrer Strategien. Dabei geht es um Kosten- und Risikokontrolle auch der eher qualitativen Dimensionen von Unternehmen. Gleichfalls sind Organisationen mit modernen Change-Methoden fit für die Zukunft zu machen.
- **Digital Excellence:** Effiziente Prozesslandschaften weisen einen hohen Automatisierungs- und Digitalisierungsgrad auf. Process Mining legt entsprechende, datengetriebene Potenziale offen. BI-Lösungen schaffen Mehrwert über eine hohe Datenintegration.

STRATEGIE

INNOVATION & NEW BUSINESS

FÜHRUNG & ORGANISATION

MARKETING & VERTRIEB

BUSINESS PERFORMANCE

OPERATIONS

MERGER & ACQUISITIONS

FINANCE

RESTRUKTURIERUNG & SANIERUNG

INSOLVENZBERATUNG



Dr. Wieselhuber & Partner GmbH
Unternehmensberatung

www.wieselhuber.de