



Leistungsangebot für den Mittelstand

Frankfurt | September 2020

**Sparen ist keine Strategie –
Restrukturierung anders gedacht**

Wenn Sie die folgenden 4 Fragen mit Ja beantworten, dann lesen Sie weiter...

Sie haben **Restrukturierungsbedarf** erkannt?



Sie sind bereit, nicht nur **Kosteneinsparungen** zu realisieren?



Sie sind bereit, Ihre **Zukunft** aktiv zu gestalten?



Sie sind bereit, das **Vertrauen in Ihr Unternehmen** zu sichern?



Sparen ist keine Strategie:

Langfristige Erfolge durch Zukunftsstrategie,
statt nur kurzfristiger Kosteneinsparungen

Effizienz

Performance

Klare
STRUKTUR

Vereinte FÜHRUNG





Eingebundene MITARBEITER


Die durch die Corona-Krise verschärfte Situation des deutschen Mittelstands resultiert in einem hohen Restrukturierungsbedarf

Pain Points im Mittelstand



Restrukturierungsbedarfe zwecks Stabilisierung Wettbewerbsfähigkeit

-  **Kostensenkung und Effizienzsteigerung:** Optimierung der Organisation, Abläufe + Ausschöpfen von Potentialen
-  **Flexibilität:** Modernisierung der Arbeits- und Unternehmenskultur, Aufbau von Netzwerken
-  **Wachstumsstrategie:** Geschäftskonzeptentwicklung und Optimierung des Leistungsportfolios
-  **Verbesserung des Kundenkontakts:** Vertriebsoptimierung, Digitalisierung und E-Commerce

 **Durch frühzeitige Modernisierungs- und Restrukturierungsmaßnahmen** können existenzielle Unternehmenskrisen verhindert und Chancen für eine wettbewerbsfähige Aufstellung gesichert werden

Aber: Ein Großteil aller Restrukturierungsvorhaben scheitert, insbesondere aufgrund fehlender Zielbilder und Mitarbeiterunzufriedenheit

Herausforderungen

75% aller Restrukturierungsprojekte scheitern:

Unterschätzung Warnsignale

- Projekte starten zu spät
- Nichtbeachten von vergangenen internen Umsetzungsproblemen

Kommunikationsprobleme

- Mangelnder Austausch, keine Transparenz
- Beweggründe unklar
- Zielbilder / Visionen nicht vorhanden

Vertrauensverlust

- Fokus auf inhaltliches Vorgehen und ausschließlich Top Down, fehlende Einbindung des mittleren Management
- Überlastung und Ängste der Mitarbeiter

Erfolgsfaktoren



Zeit & Überblick

- **Schnelles** Bestimmen der tatsächlichen **Krisenursachen und Herausforderungen**
- Frühzeitiges Erkennen von **Warnzeichen**, sowohl vor Restrukturierungsbeginn als auch während der Restrukturierung



Struktur & Kommunikation

- Stringentes **Restrukturierungskonzept**
- Entwicklung **Zielbild & Vision**: Identifikation gewünschte Outcomes
- Wechselseitige Kommunikation & **ausführliche Darlegung** von Beweggründen



Stakeholder Management

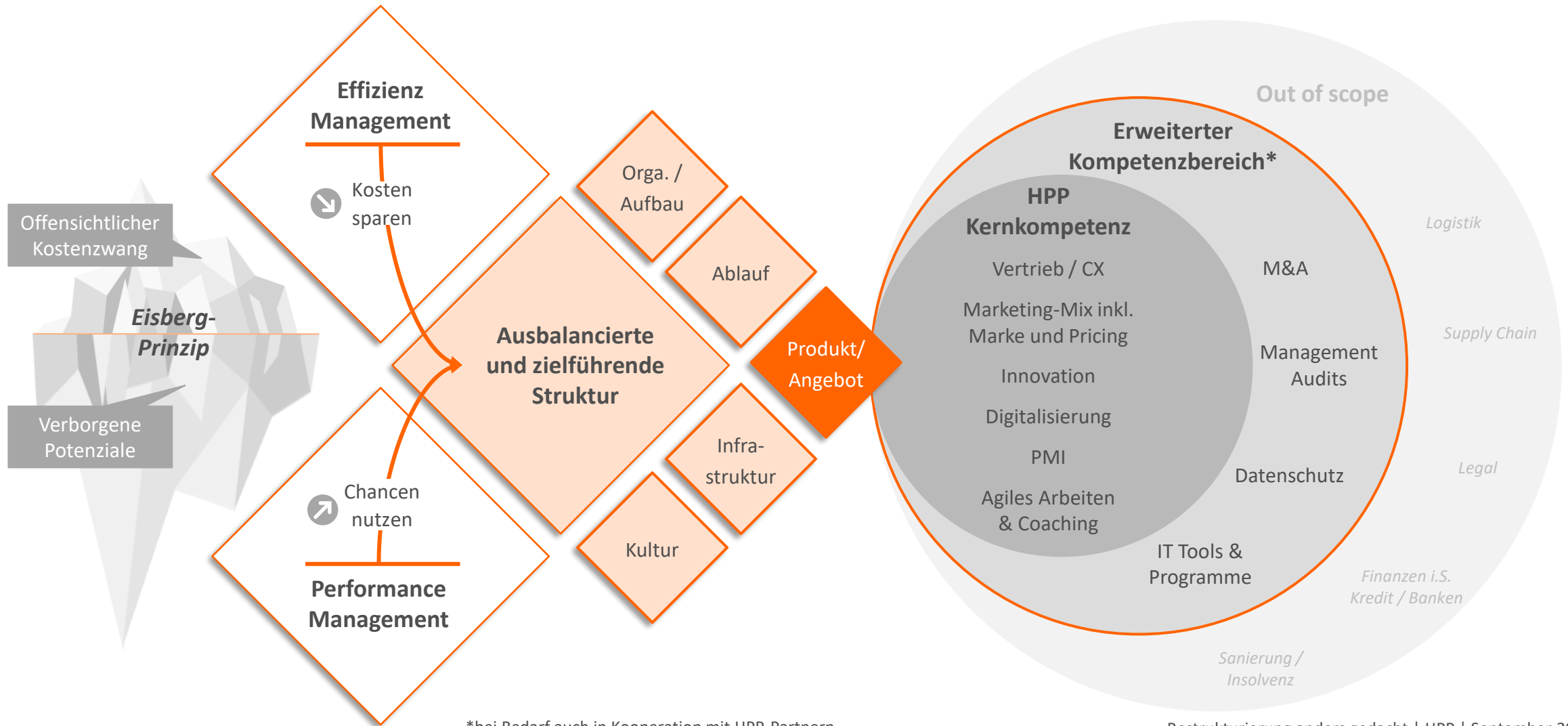
- Mitarbeiter **einbinden & motivieren**, zu hohe Belastung vermeiden
- Top Management und mittleres Management arbeiten **Hand in Hand** - Entscheidungsmacht dezentralisieren
- **Kundenperspektive** beachten, um diese zukünftig besser zu erreichen



Partnerschaften

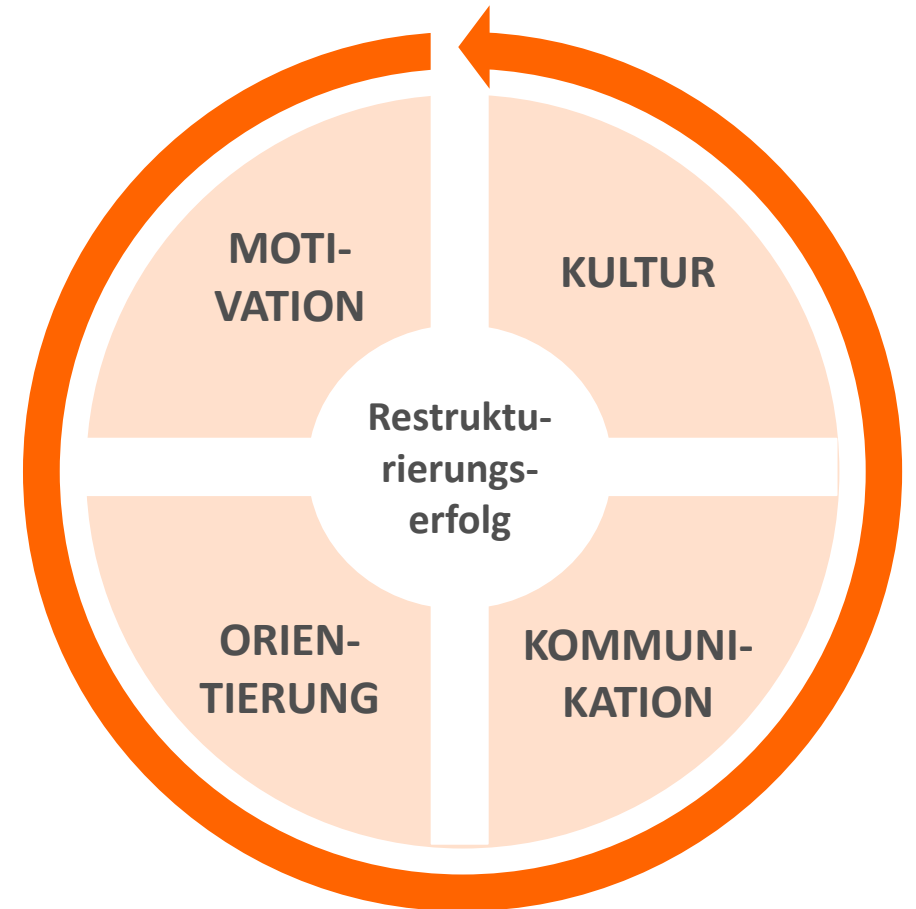
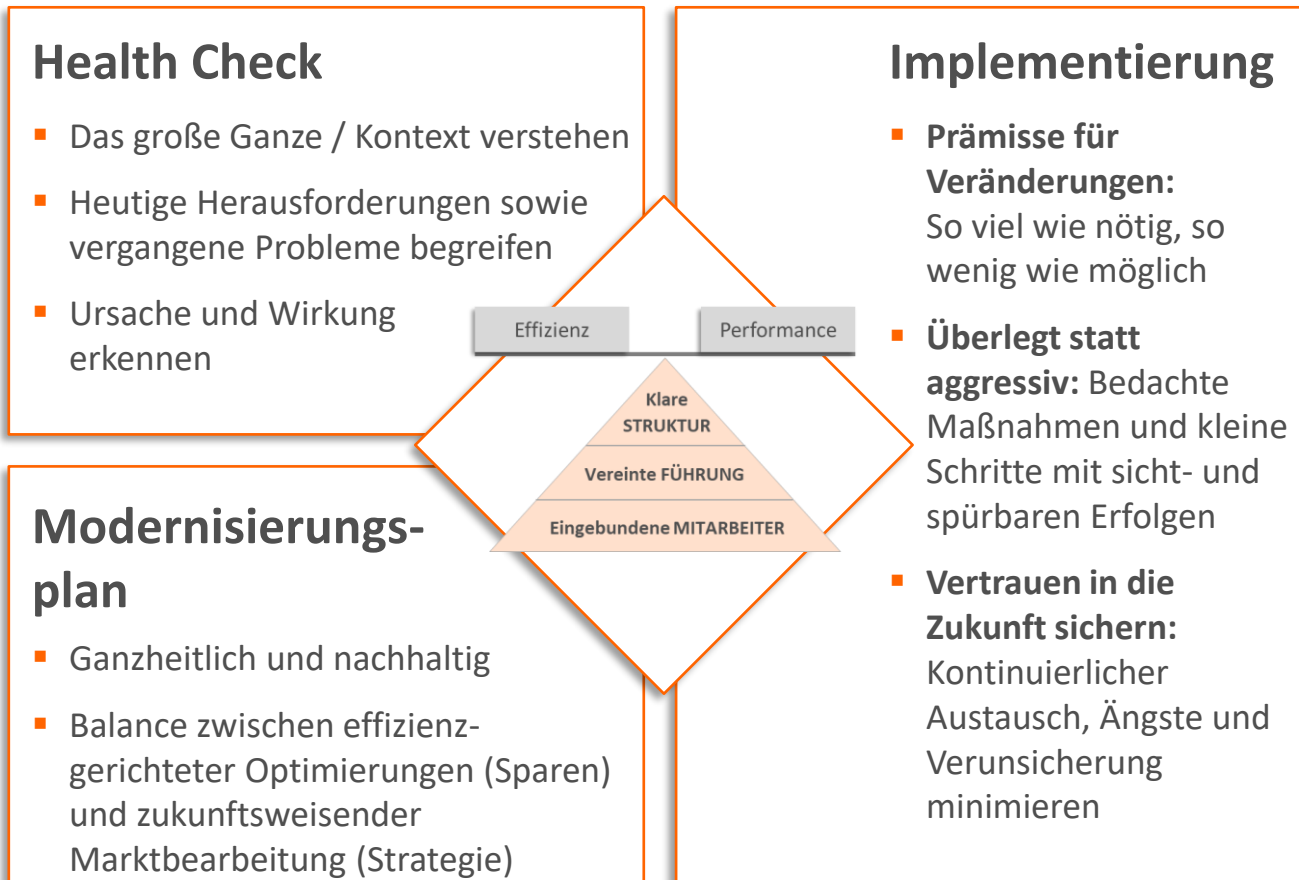
- Verbesserung der Kernkompetenzen durch **Zusammenarbeit mit externen Partnern**
- **Integriertes Wissen** kann zu neuen Ansatzlösungen führen (out-of-the-box-thinking)

Ziel einer Restrukturierung durch HPP, ist die Balance zwischen Kostensenkung und richtungsweisender Marktstrategie zu erreichen



*bei Bedarf auch in Kooperation mit HPP-Partnern

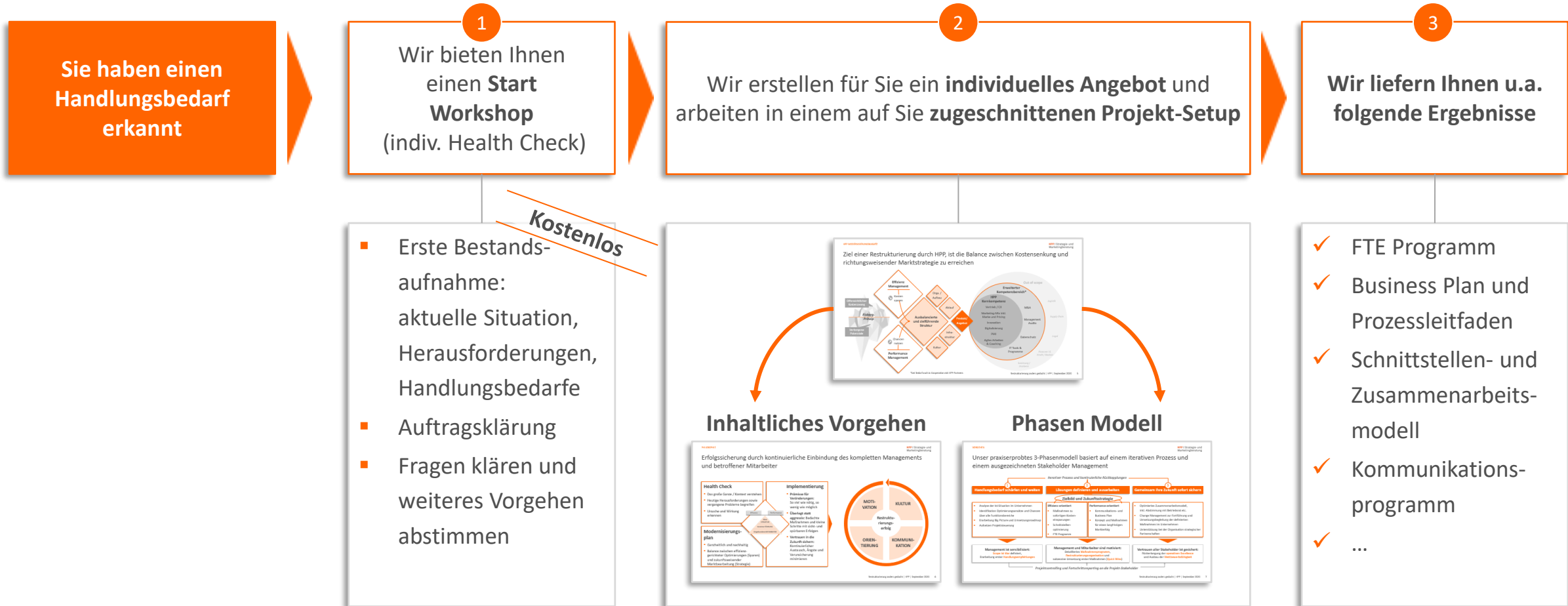
Erfolgssicherung durch kontinuierliche Einbindung des kompletten Managements und betroffener Mitarbeiter



Unser praxiserprobtes 3-Phasenmodell basiert auf einem iterativen Prozess und einem ausgezeichneten Stakeholder Management



Sie lernen uns in einem unverbindlichen Workshop kennen, wo wir gemeinsam Ihre individuelle Situation und Möglichkeiten besprechen



Langjährige Projekterfahrung & Branchenexpertise: Restrukturierung mit hoher Bandbreite – von der Reorganisation bis hin zu agilen Arbeitsmethoden

 <p>Re-Organisation Restrukturierung & Optimierung Vertriebsstrukturen inkl. FTE-Optimierung</p>		<ul style="list-style-type: none"> Restrukturierung Außendienstorganisation Reintegration After-Sales einer Submarke Markenübergreifende, Compliance-gerechte Harmonisierung der Vertriebsstrukturen Organisationsstruktur und Abläufe Service 24h: Benchmark Europa Reorganisation und Neuausrichtung B2B-Vertrieb
 <p>Post Merger Integration Vertriebsorganisation, Kernprozesse, Personalmaßnahmen</p>		<ul style="list-style-type: none"> Optimierung von Kernprozessen bei Merger von Medienunternehmen Strukturelle Optimierung der Vertriebsorganisation eines Telekommunikationsanbieters Leitung Integration Management Office bei Konsolidierung von Netzbetreibern; Konzeption und Umsetzung von Personalmaßnahmen
 <p>Modernisierung / New Work Change Management, agile Arbeitsweisen, Digitalisierung, Zusammenarbeit, Mgmt.-Prozesse</p>		<ul style="list-style-type: none"> Konzeption Vergütungs- und Anreizmodell für Mitarbeiter im Lkw-Vertrieb Agile Gestaltung des Product Launch Managements Management Audit Maschinen- und Werkzeugbauunternehmen Projektportfolio-Management im Rahmen eines Change-Projektes
 <p>Zukunftsstrategie Strategische Neuausrichtung, innovative Business Konzepte, Aufbau neuer Geschäftsbereiche</p>		<ul style="list-style-type: none"> Strategische Neuausrichtung einer Industrie-Leitveranstaltung Strategische Neuausrichtung der Marktbearbeitung für einen lokalen Energieversorger Edelstahlhersteller: Verbesserung Marktausschöpfung durch neue Segmente Edelstahlhersteller: Aufbau eines neuen Geschäftsfeldes außerhalb des Edelstahl-Marktes Aufbau eines neuen Geschäftsbereichs (Chemieunternehmen)