



RE- STRUKTURIERUNG

WIE ROBUST IST IHR UNTERNEHMEN AUF NACHHALTIGE
ERFOLGSSICHERUNG AUSGERICHTET?

KEY 

Ist Ihr Unternehmen nachhaltig auf Erfolg ausgerichtet?

1

Ergebnisbeitrag

Wie ist die wirtschaftliche Lage Ihres Unternehmens? Wie hat diese sich entwickelt? Führt diese zur Erreichung Ihrer Vision / Mission?

2

Marktumfeld

Passen Ihre Unternehmensstruktur und Ihr Geschäftsmodell zum Marktumfeld? Wie dynamisch passen sich Ihre Prozesse an die Marktveränderungen an?

3

Effizienzen

Wo verbrennen Sie Ressourcen (Zeit / Geld) ? Passt sich Ihr Unternehmen den Fortschritten in der Technologie an?

4

Management

Begünstigt Ihre Hierarchiestruktur eine effiziente Führungslinie? Passt die Struktur zur gewünschten Unternehmenskultur und unterstützt sie die nachhaltige Ergebnissicherung des Unternehmens?

→

Handlungsempfehlungen:

Starten Sie eine Restrukturierungsinitiative und besetzen Sie das Projekt-Team mit Leistungsträgern aus den strategischen Unternehmensbereichen.

Erstellen Sie ein (Grob-)Konzept zur strukturellen Neuausrichtung anhand einer Analyse von Marktsituation und -potential.

Initiieren Sie Maßnahmen, die zu schnellen Erfolgen führen und die Veränderungswillen im Unternehmen zünden, um darauffolgende tiefgreifende Veränderungen zu motivieren.

Wir helfen, Ihr Unternehmen erfolgreich (neu)auszurichten

Handlungsfelder zur Restrukturierung von Geschäftsbereichen



Herausforderung: stetige Ausrichtung an Marktsituation und -potential

- Die Wirtschaftlichkeit von Unternehmen verändert sich immer schneller
- Volatile Märkte sorgen für ein hochdynamisches Umfeld, das eine stetige Anpassung des Geschäftsmodells erfordert
- Die Ausrichtung von Geschäftsbereichen und deren Mehrwertversprechen in Form von Produkten/Services muss immer wieder überprüft und angepasst werden
- Neue Marktsituationen müssen in neue Handlungs-/Gestaltungsfelder überführt werden
- Eine fortwährende Transformation entsprechend der Marktentwicklung ist notwendig



Problem

- Die Transparenz über die aktuelle Nachfrage und das zukünftige Potential der Services/Produkte fehlt
- Während nachfragestarker Perioden haben sich Prozess-Ineffizienzen und unnötiger Overhead aufgebaut
- Einzelne kleine Veränderungen sind aufgrund der Struktur- und Marktsituation nicht mehr ausreichend



Lösung

- Analyse von Marktsituation und -potential
- Kurzfristige Behebung operativer Ineffizienzen durch Sofortmaßnahmen
- Formulierung eines Grobkonzeptes von Handlungs-/Gestaltungsfeldern für ein neues Zielbild
- Umsetzung in einem Transformationsvorhaben



Nutzen

- Kurzfristige Verbesserung durch Beseitigung von Ineffizienzen
- Langfristige Steigerung der Wirtschaftlichkeit durch Neuausrichtung
- Klare (Führungs-) Strukturen und effiziente Prozesse
- Verschlinkung des Produktsortiments und Verringerung von Lagerbeständen



Partner, die uns vertrauen. Kontaktieren Sie uns einfach!

”

Die LangeVolknant entwickelt für uns Konzepte zur Digitalisierung der Betriebsführung und des Controllings und begleitet uns mit Kompetenz bei der Umsetzung. Wir sind mit der Zusammenarbeit und dem persönlichen Engagement der Berater äußerst zufrieden und freuen uns auf eine erfolgreiche zukünftige Zusammenarbeit.

Aurel Schoeller, Vorsitzender des Vorstands, pfm medical ag

”

LangeVolknant unterstützt uns bei strategischen Themen in den Bereichen Geschäftsmodellarchitektur, Controlling und Informationsmanagement. Herausfordernde Umsetzungsprojekte führen sie sehr erfolgreich durch. Mit ihrer analytischen Beratungs- und pragmatischen Projektführungsfähigkeit sind sie für MEWA wertvolle Partner und ‚Trusted Advisor‘.

Bernd Niklewitz, Michael Kämpfel, Ulrich Schmidt (Vorstände MEWA-Gruppe)

”

Die LangeVolknant hat sich mit ihrem Beratungsteam als vertrauensvoller Partner von Meyer&Meyer qualifiziert. Dank ihrer hohen Erfahrung und Kompetenz ist es uns gelungen, unsere Prozesse strukturiert zu dokumentieren und Ansätze für nachhaltige Verbesserungen zu finden.

Fabian Thölke, Leiter der Finanzabteilung, Meyer&Meyer Holding SE & Co. KG

”

Die Berater der LangeVolknant haben uns bei der Gestaltung einer skalierbaren Organisation für das Informationsmanagement gecoacht. Dabei standen sie uns mit ihrer Projekt- und Kundenerfahrung sowie als anspruchsvoller Sparringspartner zur Seite. Und sie waren u.a. eine der treibenden Kräfte im Projekt. Die Zusammenarbeit war sehr professionell und kooperativ und wir freuen uns auf weitere Möglichkeiten der Zusammenarbeit.

Thomas Lober, Director CoE BI EMEA Fresenius Medical Care AG & Co. KGaA

”

Die Berater der KEYE Advisory (LangeVolknant) haben uns bei dem Aufbau eines Kennzahlenmodells zum Ergebnisbericht unterstützt. Zur Visualisierung der komplexen Logiken und Modellierung des Design- und Entwicklungsprozesses nutzen sie key. Performance Insight. Aufgrund ihrer strukturierten und analytischen Arbeitsweise konnten wir das Projekt in Time, Quality & Budget abschließen. Die Berater genießen wegen ihres professionellen und freundlichen Auftretens eine hohe Wertschätzung bei unseren Mitarbeitenden. Wir freuen uns auf eine gemeinsame Fortsetzung in weiteren Projekten.

Michael Jasperneite, Head of Controlling & Reporting, TSR Recycling GmbH & Co. KG



Als KEYE Player lieben und beherrschen wir den Spagat zwischen Abstraktion, Modelldenken und operativen Lösungen. Auch etablierte Konzepte stellen wir kritisch in Frage, um für Sie die optimale Lösung zu finden.

E-Mail: hello@keye.de

