

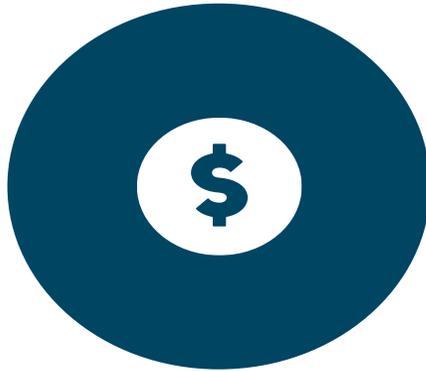


BECKER CONSULT + BETEILIGUNGS - GMBH

A blurred background image of a business meeting. Two men in suits are shaking hands in the center. In the foreground, there are several clipboards with documents and charts on a desk, and a laptop is partially visible on the left. The overall scene is professional and collaborative.

# BECKER- CONSULT + BETEILIGUNGS- GMBH

# TYPISCHE VERBESSERUNGSANSÄTZE IN KMUS



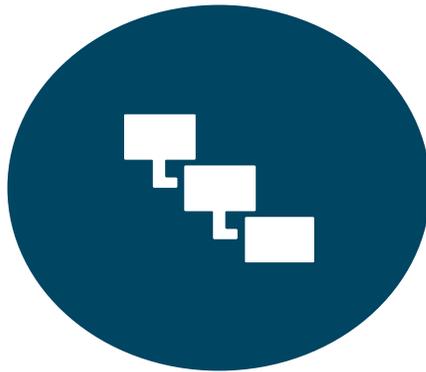
Cashflow-Management



Verzahnung



Organisationseffizienz



Prozesse

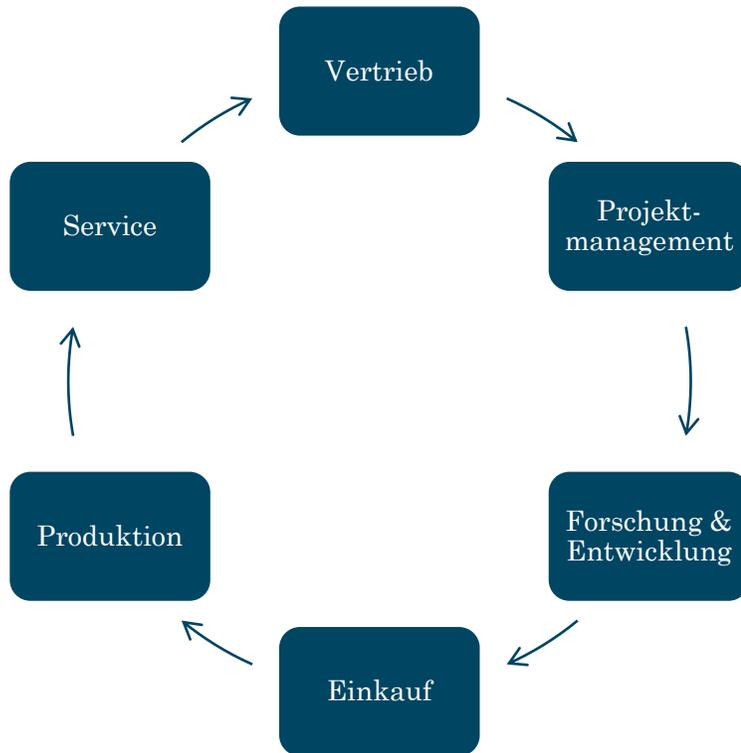


Organisations-  
Kompetenz

# VERANTWORTUNGSANNAHME BRAUCHT ORIENTIERUNG



# WACHSTUM: GEPLANT, KOMMUNIZIERT UND GESTEUERT

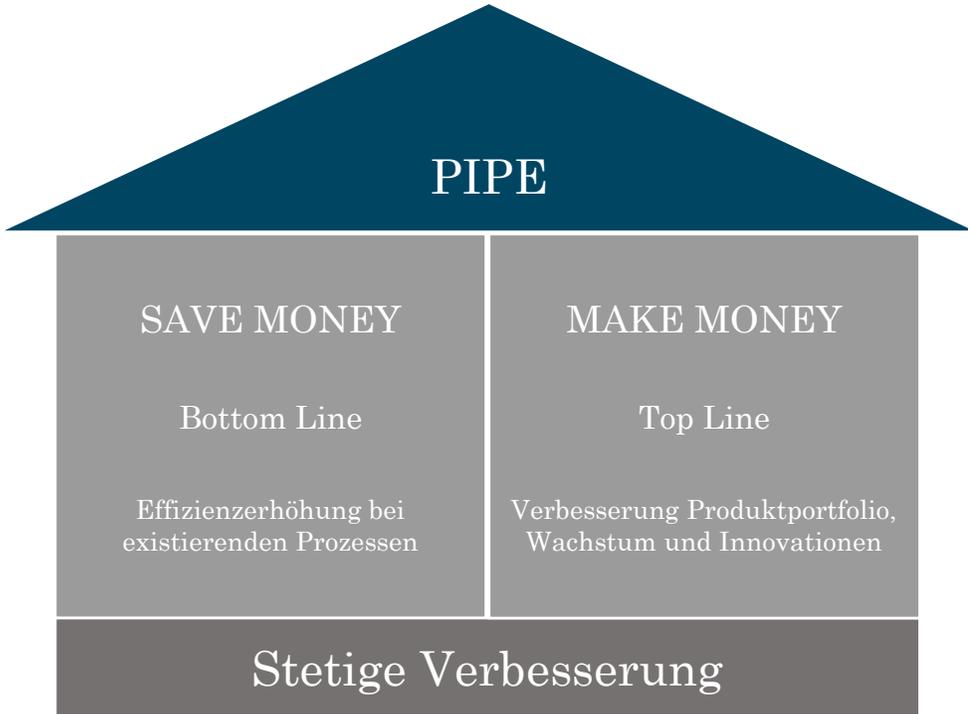


Durch unseren Fokus auf KMUs sind wir Ihr aktiver Partner für

- Problem-Identifikation im Dialog mit Gesellschaftern und Management
- Definition von (strategischen) Herausforderungen zur nachhaltigen Effizienzsicherung
- Top-Line-Optimierungsansätze zur Positionierung des Leistungsportfolios und Wachstum
- Optimierung der Supply-/Value-Chain durch Lieferketten- und Einkaufsverbesserung
- Working-Capital getriebene Cashflow-Optimierung
- Task-Force zur aktiven Implementierung von Lösungsansätzen, wir gehen ins Management

# UNSER EFFIZIENTES ANALYSE- UND IMPLEMENTIERUNGSTOOL „PIPE“

“PIPE” - PROJECTS TO IMPROVE PROFIT & EFFICIENCY



Verbesserung der Business Performance und des Profits



# TOP & BOTTOM LINE GUV-VERBESSERUNG

## SAVE MONEY

### EFFIZIENZ-STEIGERUNG FÜR BESTEHENDE PROZESSE

Beispiele für potentielle Projekte

- Verbesserung der Durchlaufzeiten/Rüstzeiten
- Verringerung der Ausschussrate/Verbesserung des Ergebnisses
- Reduzierung der Lagerbestände
- Design-to-cost Projekte
- Identifizierung von Ressourcenverbesserung

## MAKE MONEY

### VERBESSERUNG PRODUKTPORTFOLIO, WACHSTUM UND INNOVATION

Beispiele für potentielle Projekte

- Preisstrategien für Kunden- oder Marktsegmente
- Erschließung neuer Märkte
- Entwicklung von Technologien
- Verbesserung der Lieferfähigkeit
- Innovationsinitiativen für den Leistungsraum

Weiterführender Managementansatz für stetige Verbesserung von Prozessen, Produkten und Dienstleistungen

**Das Tool wird aktiver Bestandteil des Führungsprozesses und der Mitarbeitereinbeziehung**

# FALLBEISPIEL ANHAND EINES SONDERMASCHINENBAUERS

## Ausgangslage

Ein traditionsreiches, familiengeführtes deutsches Unternehmen im Sondermaschinenbau mit über 150 Jahren Geschichte. Trotz seiner hohen Qualität zeigte es Tendenzen zu kostspieligem "Overengineering". Erhebliche Verluste in den vorherigen Jahren, bedingt durch hohe Fixkosten und eine suboptimale Preispolitik wurden durch ein mangelndes Verständnis für Kundenbedürfnisse und damalige Techniktrends sowie ineffiziente interne Abläufe verstärkt.

## Vorgehensweise

Analyse die IST-Situation, Erfassung zentraler Herausforderungen und Definition spezifischer "Module" gemäß PIPE. Priorisierte Maßnahmen wurden detailliert ausgearbeitet und in Form von Arbeitspaketen umgesetzt. Der Fortschritt wurde durch wöchentliche Überprüfungstermine sichergestellt, und es wurde stetige Unterstützung für die langfristige Akzeptanz der Änderungen geboten.



# FALLBEISPIEL ANHAND EINES SONDERMASCHINENBAUERS

## Ergebnis

Modul 1 Produkt & Technology	Modul 2 Vertrieb & Marketing	Modul 3 Produktion	Modul 4 Einkauf	Modul 5 Sofortmaßnahmen
<ul style="list-style-type: none"><li>• Finden und Implementieren von Innovationen</li><li>• Definition eines Standard-Portfolios</li><li>• Design-to-cost-Projekte</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Forcieren Vertriebsinitiativen</li><li>• Strategische Neuausrichtung</li><li>• Ausbau des Ersatz- und Servicegeschäftes</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Optimierung der Durchlaufzeiten</li><li>• Investitionsplanung</li><li>• Neuausrichtung Arbeitsvorbereitung</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Einführung professioneller Einkaufsorganisation</li><li>• Integration Lieferanten-Knowhow</li><li>• Hebung von Synergien</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Themen, welche sofort umgesetzt werden müssen/können, z.B. Auswahl neuer Technologien durch Zusammenarbeit Technik und Einkauf</li></ul>
1000t€ EBIT	1.500t€ EBIT	1.200t€ EBIT	800t€ EBIT	500t€ EBIT
5.000t€ EBIT				

# UNSERE ERFAHRUNG FÜR IHRE PROBLEMSTELLUNG

Strategische oder operative Herausforderungen?  
Generations- oder Managementwechsel?

Wir unterstützen Sie in allen Aspekten unseres Wertschöpfungsmodells!

## Realisierte Projekte

-  • (Sonder-)Maschinenbau
-  • Metall-Industrie
-  • Private Equity
-  • Automotive-Industrie
-  • Werkstoffhandel

## Fokus in der Wertschöpfungskette

-  • Verbesserung des operativen Geschäftes
-  • Working-Capital Optimierungen
-  • Due Dilligence für Geschäftsmodell - Resilienz
-  • Supplychain-Optimierungen
-  • Top-Line Optimierungen

A close-up photograph of two business professionals in suits shaking hands over a conference table. The table is cluttered with various business documents, including spreadsheets and charts. A laptop is visible on the left side of the table. The background is slightly blurred, showing an office setting with a wooden chair.

DANKE FÜR IHRE  
AUFMERKSAMKEIT