



-  Beratung
-  Coaching
-  Training
-  Services

Managementberatung PLUS!
system(at)ische Veränderungsbegleitung

Unternehmenspräsentation Working Capital Management

Augsburg, 01 Januar 2009

mp² - Ein Name mit Konzept

Nachhaltige Begleitung
von Veränderungsprozessen



Managementberatung



Logistik – IT – Strategie - Personal

PLUS!

System(at)ische

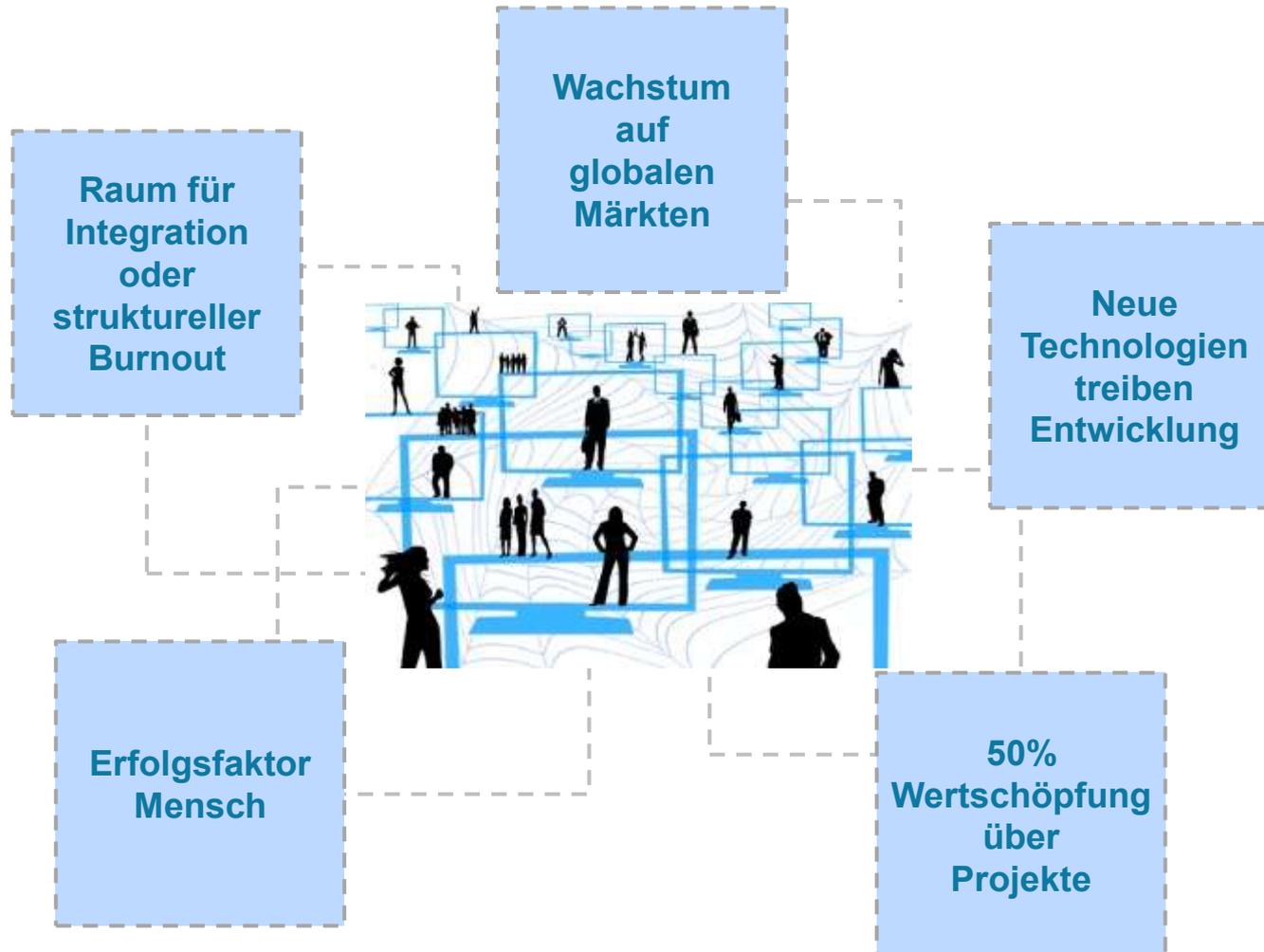


Veränderungsbegleitung

„Erst wenn alle Mitglieder das Etappenziel mit Freude erreichen, kann nachhaltiger Erfolg gefeiert werden.“

Dynamisierung - Wandel - Nachhaltigkeit

Unternehmen müssen sich in Zukunft schneller an Veränderungen anpassen können – nachhaltig zur Sicherung der Leistungsfähigkeit



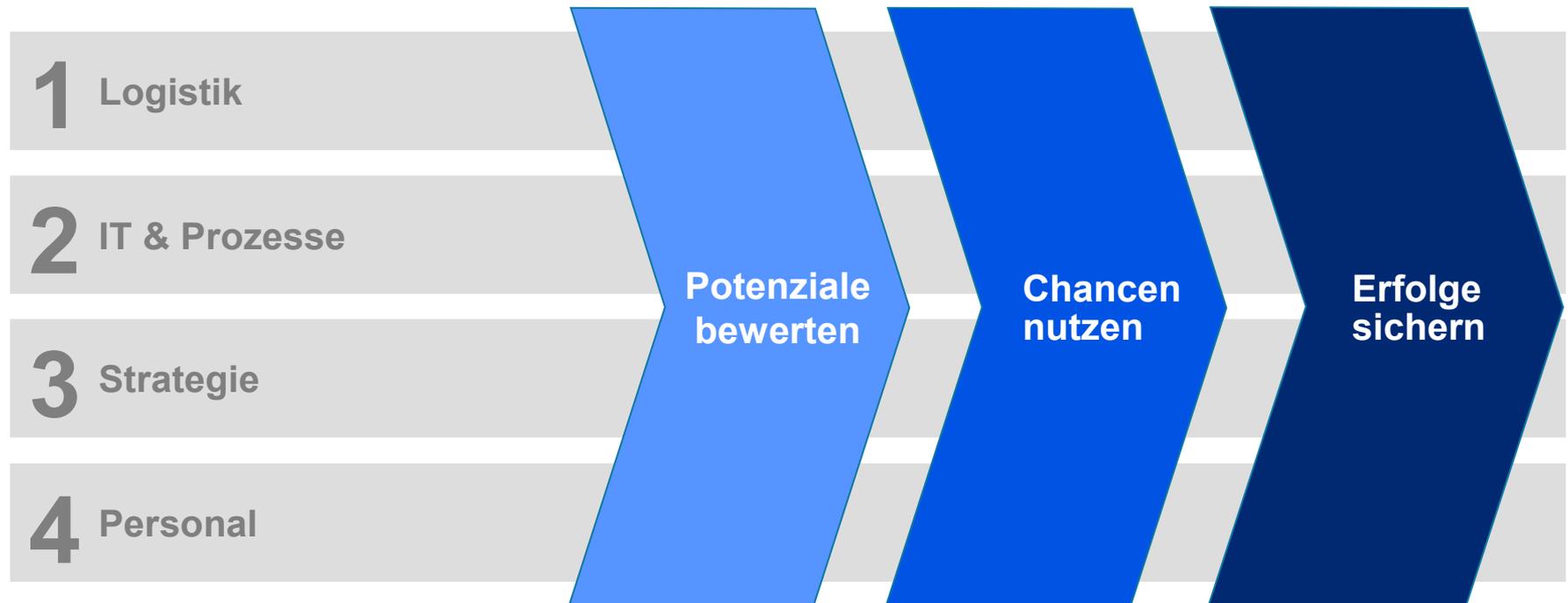
Modulare Beratung

Der Beratungsansatz von mp² unterstützt bei der nachhaltigen Veränderung system(at)isch in drei Phasen.



Veränderungsbegleitung mit System

mp² hat KnowHow und Best Practise
in den Felder Logistik – IT – Strategie - Personal



Working Capital Management

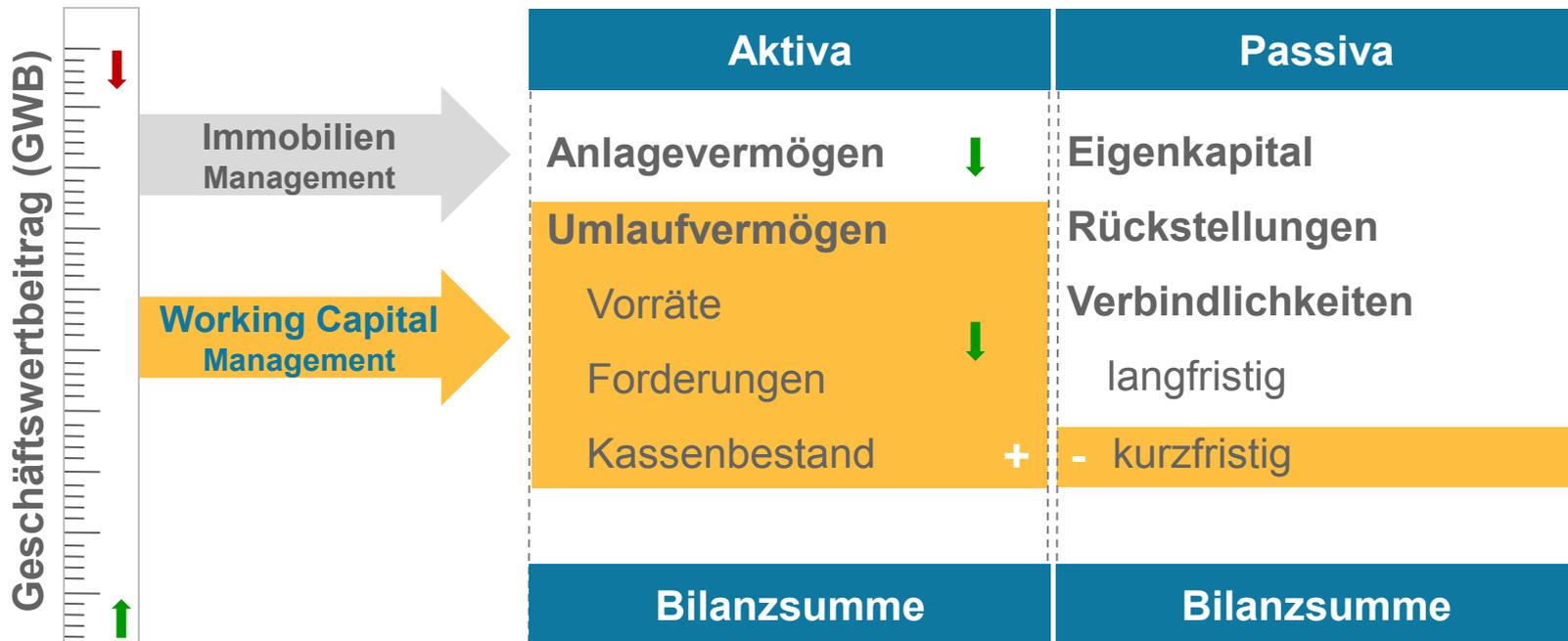
Potenziale
bewerten

Chancen
nutzen

Erfolge
sichern

Wertorientierte Unternehmensführung

Die Reduzierung des im Unternehmen gebundenen Kapitals stärkt die Eigenfinanzierung und trägt zur Erhöhung des GWB bei.



Herausforderungen im Mittelstand

Optimierte Kapitalstrukturen - insbesondere in den Materialbeständen - bei gleichbleibend hoher Flexibilität



Working Capital Management

50%
Wertschöpfung
über
Projekte

Herausforderungen

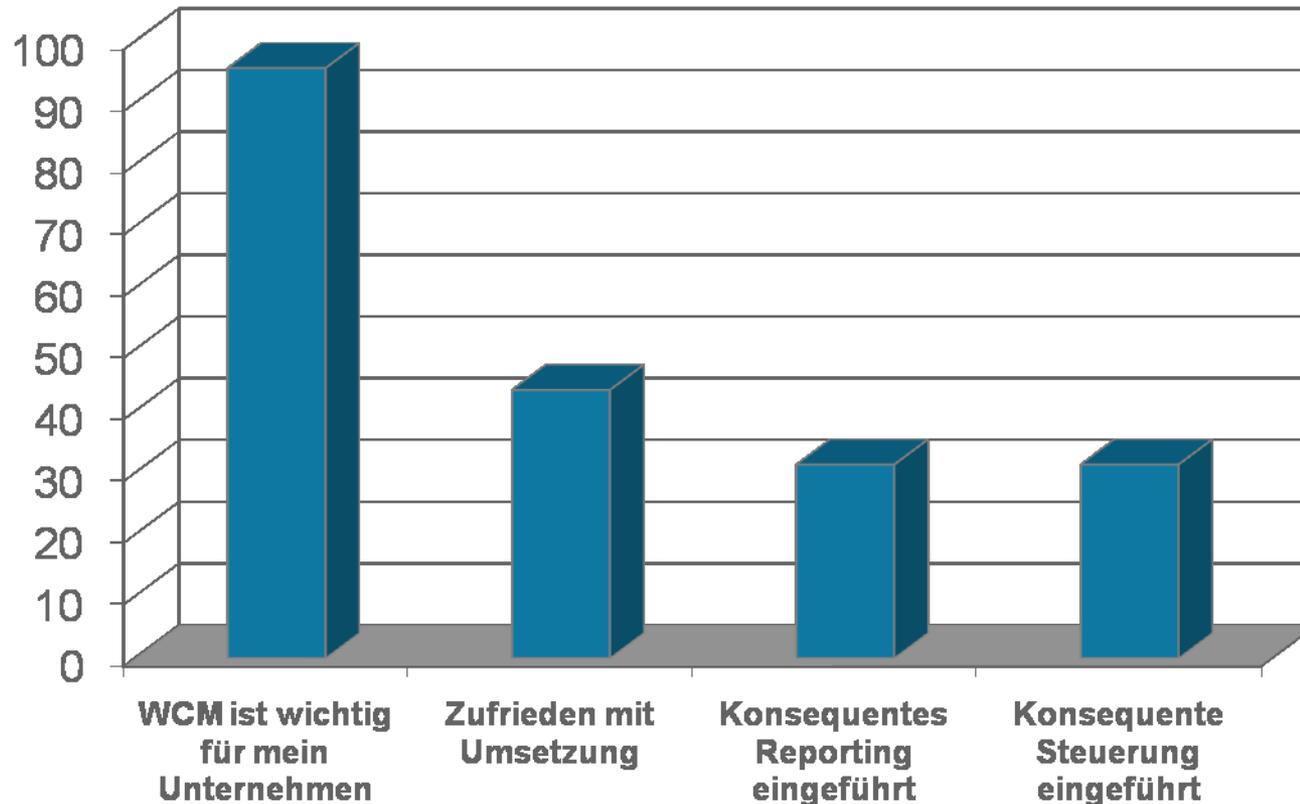
- **Optimierung der Kapitalstruktur** und der Bewertung nach Basel II
- Minimierung des Fremdkapitalbedarfs und **Senkung der Kapitalkosten**
- Freisetzung von Mitteln zur **Wachstumsfinanzierung**
- Optimierung der Bestände, Forderungen und Verbindlichkeiten
- Steigerung der Geschwindigkeit im **Material- und Finanzfluss**
- Erhöhung der Transparenz und Effizienz in der Verwendung und **Steuerung des Umlaufvermögens**
- Integration eines Prozesses zur permanenten Optimierung des Working Capital

Working Capital Management – Stand 2008

WCM ist von hoher Bedeutung für den Mittelstand, aber nur bei ca. 30% der befragten Unternehmen mit konsequentem Reporting und Steuerung eingeführt.



Von 100 befragten Unternehmen gaben an...



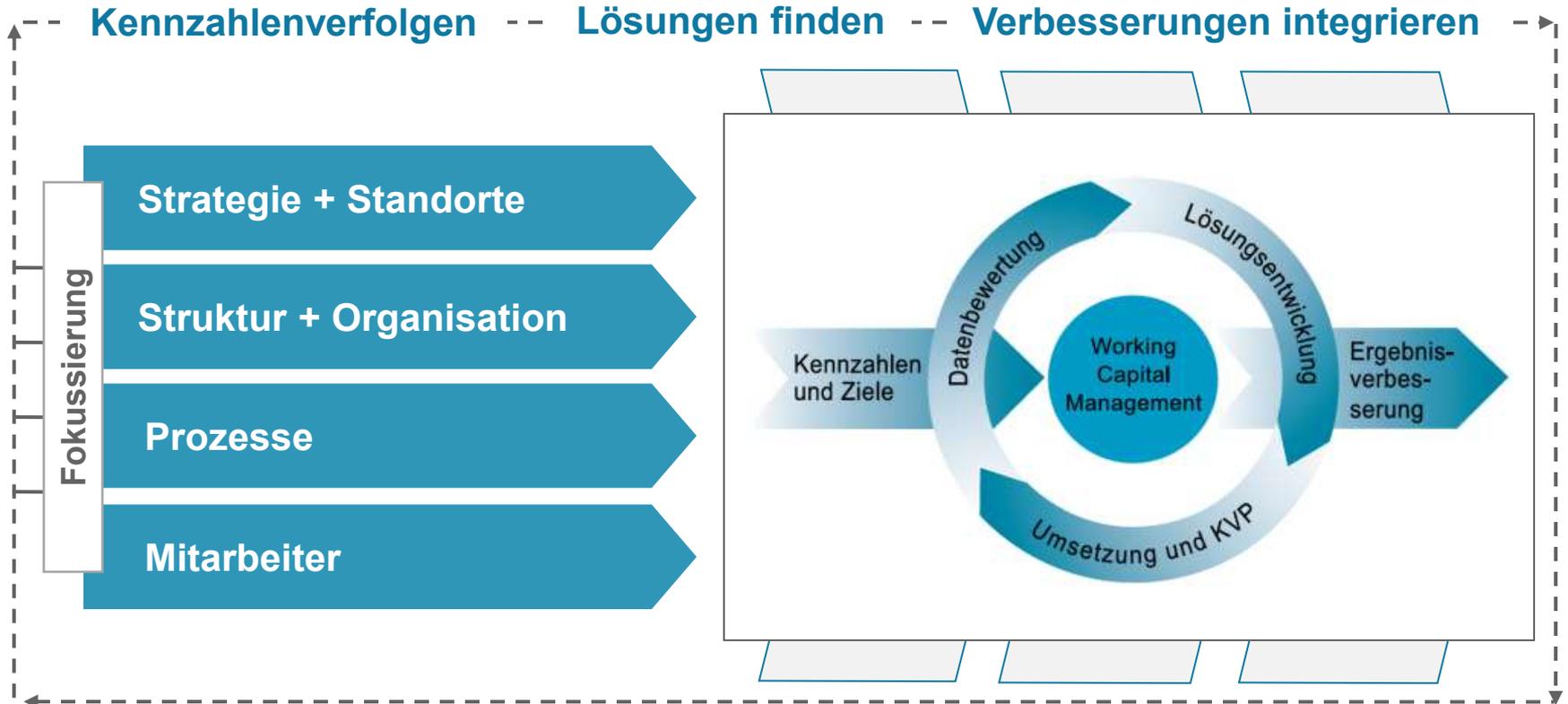
Working Capital Management Effekte

Die Senkung des Working Capital bei Best-in-Class Unternehmen von 35% auf 25% steigert den Ertrag um bis zu 11%.



Working Capital Management mit System

Unsere Beratungssystematik unterstützt Kunden individuell und bedarfsorientiert in wichtigen Themenfeldern der laufenden Optimierung des Working Capital.





WCM – Potenzialermittlung

Die drei Bereiche Forderungen, Bestände und Verbindlichkeiten werden analysiert und bewertet.



Quick-Scan

Erste, grobe Kennzahlen-ermittlung und Bewertung



Detail-analyse

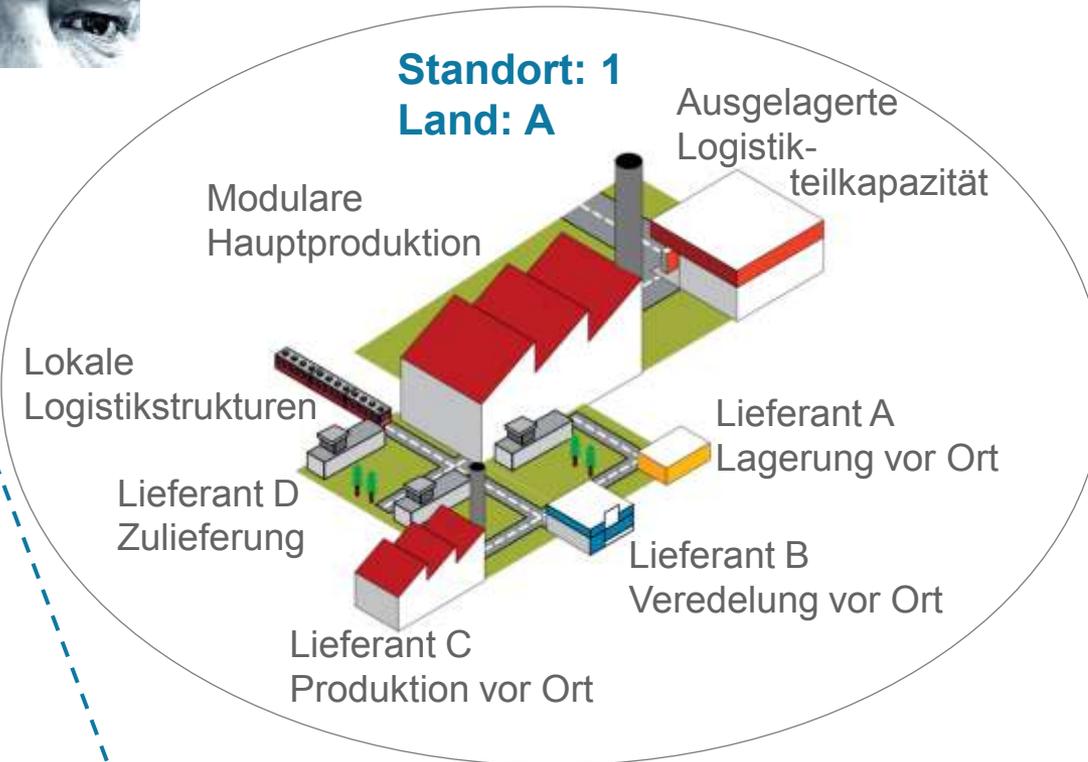
Organisations-Status
Strategien berücksichtigen





Logistik- und Produktionskonzepte

Der erweiterte mp²-Ansatz analysiert komplexe Logistik- oder Produktionsstrukturen



Standort : 2
Land: A



Standort : 1
Land: B



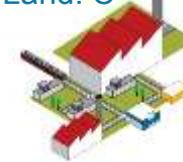
Standort : 1
Land: C



Standort : 2
Land: C



Standort : 3
Land: C



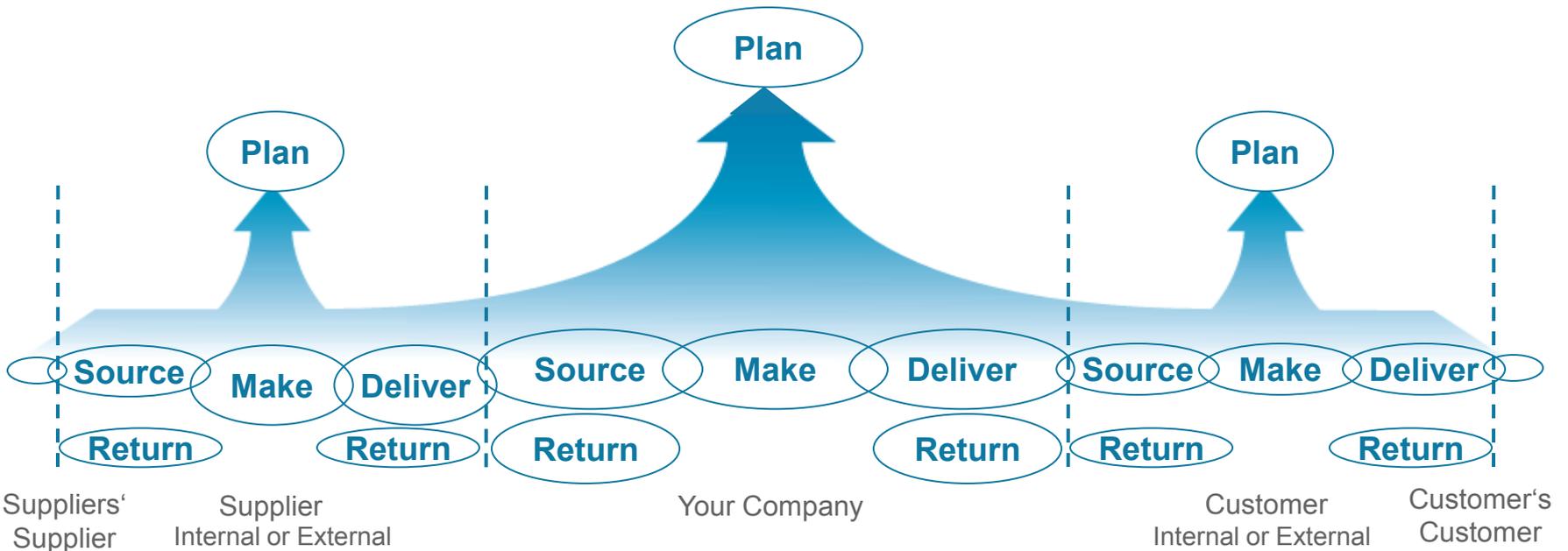
Standort : 1
Land: D



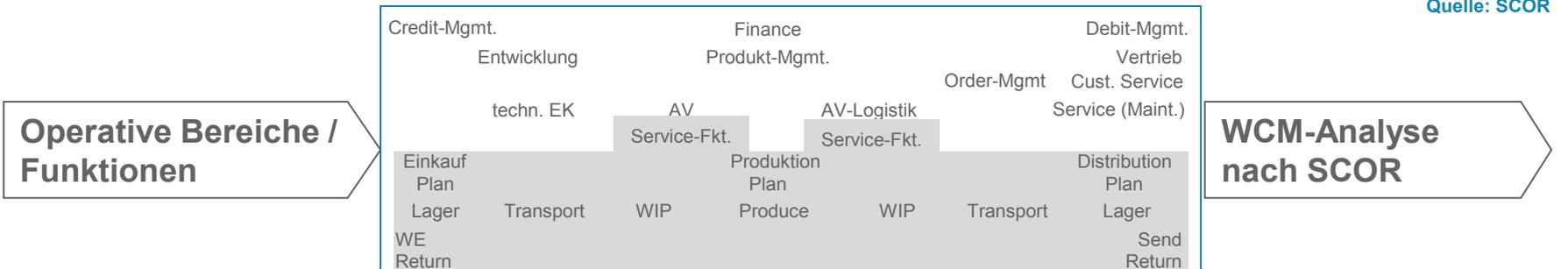


SCOR Methodenset unterstützt WCM

Die Herangehensweise über SCOR unterstützt die Transparenz und Struktur in der Supply Chain.



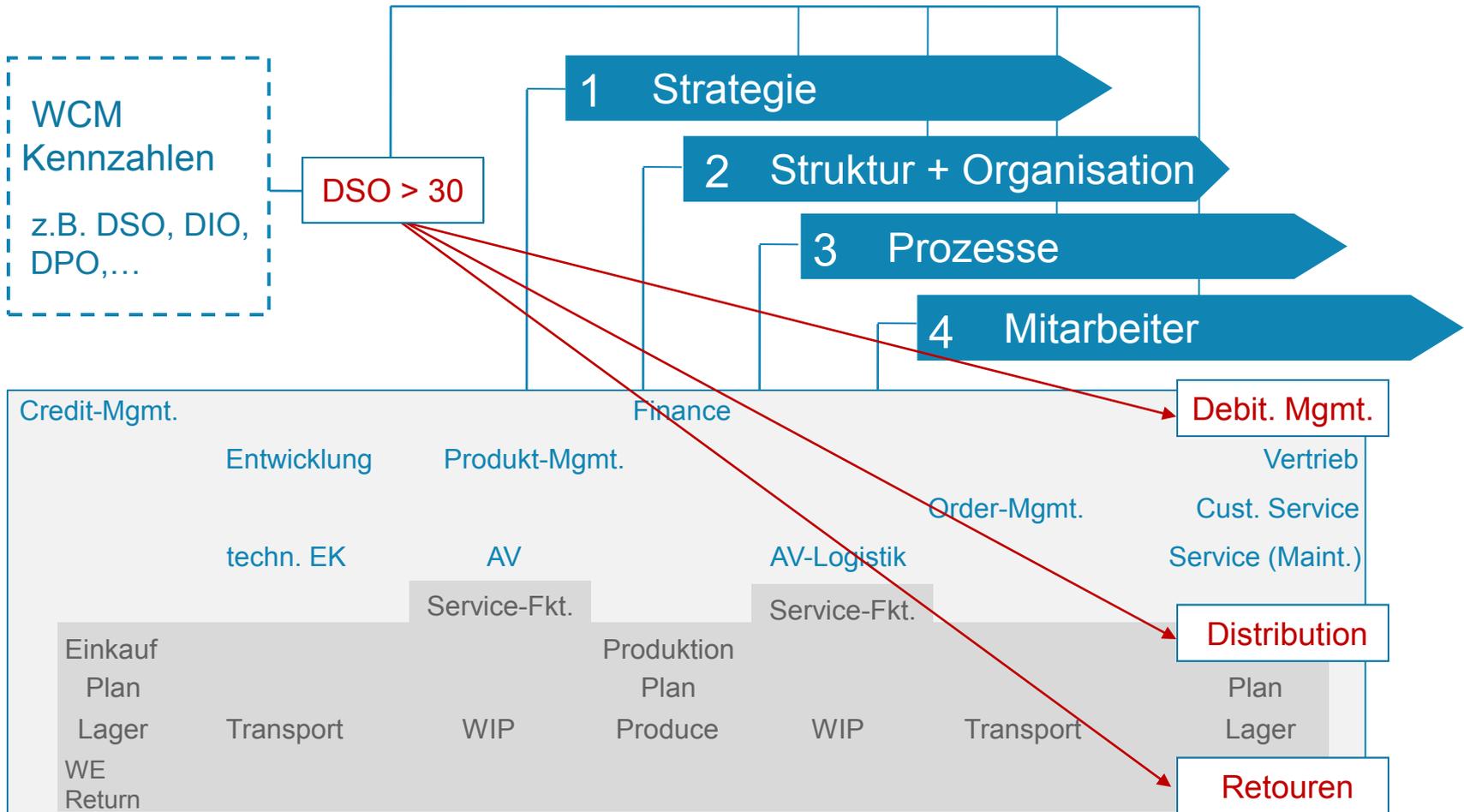
Quelle: SCOR





WCM-Analyse

Kennzahlen mit Relevanz führen bei Bedarf zu weiter detaillierten Analysen.





WCM Bewertungsmatrix

Quick-Scan und Detailanalyse liefern eine bewertete Übersicht der aktuellen Situation.



WCM Bewertungsmatrix	Forderungen		Bestände		Verbindlichkeiten	
	Wert	Bewertung	Wert	Bewertung	Wert	Bewertung
(Unternehmen 500 Mio Ums., 25% WC)						
Reichweite (in Tagen)	47	-	65	-	35	-
Struktur	Sh. Detailauswertung	+	Sh. Detailauswertung	--	Sh. Detailauswertung	-
Cost-Saving-Potential (€/Jahr)	1.84 Mio	+	0.96 Mio	++	1.20 Mio	+/-
Optimierungs-Kosten 1. Jahr (€)	< 0,5 Mio	abh. von Vorbeding.	< 0,5 Mio	abh. von Vorbeding	< 0,5 Mio	abh. von Vorbeding
Strategie	Sh. Detailauswertung	-	Sh. Detailauswertung	+/-	Sh. Detailauswertung	+
Organisation, Struktur	Sh. Detailauswertung	+/-	Sh. Detailauswertung	-	Sh. Detailauswertung	-
Prozesse	Sh. Detailauswertung	+	Sh. Detailauswertung	-	Sh. Detailauswertung	+
Mitarbeiter	Sh. Detailauswertung	+	Sh. Detailauswertung	+/-	Sh. Detailauswertung	+/-





WCM Bewertungsmatrix

Quick-Scan und Detailanalyse liefern eine bewertete Übersicht der aktuellen Situation.



Ausgangslage			Optimierung auf Median-Benchmark			Optimierung auf Best-in-Class Benchmark		
Umsatz	500,00	Mio Euro	Ziel WCR	15,0	in Prozent	Ziel WCR	5,8	in Prozent
WCR	25,00	Prozent	Ziel Working Capital	75,0	Mio Euro	Ziel Working Capital	29,0	Mio Euro
Working Capital	125,00	Mio Euro	Liquiditäts-Potential	50,0	Mio Euro	Liquiditäts-Potential	96,0	Mio Euro
Ergebnis	18,0	Mio Euro	Cost-Saving Potential	4000,0	T-Euro/Jahr	Cost-Saving Potential	7680,0	T-Euro/Jahr
Ums.-Rent.	3,6	Prozent	Ergebnis	22,0	Mio Euro	Ergebnis	25,7	Mio Euro
			Ums.-Rent.	4,4	in Prozent	Ums.-Rent.	5,1	in Prozent
			Zuwachs	22,2	Prozent	Zuwachs	42,7	Prozent
Ausgangslage								
Forderungsbestand	95,0	Mio Euro	Lagerbestand	65,0	Mio Euro	Kreditorenbestand	35,0	Mio Euro
F-Reichweite	47,5	in Tagen	Lagerreichweite	65,0	in Tagen	Kred.-Reichweite	35,0	in Tagen
Optimierung Phase 2 auf Median-Benchmark								
F-Reichweite Median	36,0	in Tagen	L-Reichweite Median	53,0	in Tagen	K-Reichweite Median	50,0	in Tagen
Ziel-Forderungsbestand	72,0	Mio Euro	Ziel-Lagerbestand	53,0	Mio Euro	Ziel-Debitorenbestand	50,0	Mio Euro
Cash-Potential Forderungen	23,0	Mio Euro	Cash-Potential Bestände	12,0	Mio Euro	Cash-Potential Debitoren	-15,0	Mio Euro
Cost-Saving Forderungen	1840,0	Tsd Euro	Cost-Saving Bestände	960,0	Tsd Euro	Cost-Saving Kreditoren	1200,0	Tsd Euro





WCM Bewertungsmatrix

Quick-Scan und Detailanalyse liefern eine bewertete Übersicht der aktuellen Situation.



Ausgangslage			Optimierung auf Median-Benchmark			Optimierung auf Best-in-Class Benchmark		
Umsatz	500,00	Mio Euro	Ziel WCR	15,0	in Prozent	Ziel WCR	5,8	in Prozent
WCR	25,00	Prozent	Ziel Working Capital	75,0	Mio Euro	Ziel Working Capital	29,0	Mio Euro
Working Capital	125,00	Mio Euro	Liquiditäts-Potential	50,0	Mio Euro	Liquiditäts-Potential	96,0	Mio Euro
Ergebnis	18,0	Mio Euro	Cost-Saving Potential	4000,0	T-Euro/Jahr	Cost-Saving Potential	7680,0	T-Euro/Jahr
Ums.-Rent.	3,6	Prozent	Ergebnis	22,0	Mio Euro	Ergebnis	25,7	Mio Euro
			Ums.-Rent.	4,4	in Prozent	Ums.-Rent.	5,1	in Prozent
			Zuwachs	22,2	Prozent	Zuwachs	42,7	Prozent
Ausgangslage								
Forderungenbestand	95,0	Mio Euro	Lagerbestand	65,0	Mio Euro	Kreditorenbestand	35,0	Mio Euro
F-Reichweite	47,5	in Tagen	Lagerreichweite	65,0	in Tagen	Kred.-Reichweite	35,0	in Tagen
Optimierung Phase 2 auf Median-Benchmark								
F-Reichweite Median	36,0	in Tagen	L-Reichweite Median	53,0	in Tagen	K-Reichweite Median	50,0	in Tagen
Ziel-Forderungenbestand	72,0	Mio Euro	Ziel-Lagerbestand	53,0	Mio Euro	Ziel-Debitorenbestand	50,0	Mio Euro
Cash-Potential Forderungen	23,0	Mio Euro	Cash-Potential Bestände	12,0	Mio Euro	Cash-Potential Debitoren	-15,0	Mio Euro
Cost-Saving Forderungen	1840,0	Tsd Euro	Cost-Saving Bestände	960,0	Tsd Euro	Cost-Saving Kreditoren	1200,0	Tsd Euro

Nr.	A	Forderungsmanagement - Order-to-Cash	Bemerkung	Mittel - Tools	Wer	Aufw. int.	Aufw. ext.
10		Ziele / Inhalte Quick-Scan festlegen	Abstimmung mit int. PL				0,25
		Untersuchungs-Scope festlegen					
		Zieltermin					
		Technik festlegen					
20		Team-Tools-Budget	Abstimmung mit int. PL				0,25
		Ansprechpartner / Team festlegen					
		DB-Auswertungen					
		Budget festlegen					
30		Organisation und Strategie Ersterfassung	Abstimmung mit int. PL				0,25
		Strategie im Forderungsmanagement					
		Operative Umsetzung					
40		Strukturdatenerhebung	Interviews, Vorgaben - Teamarbeit				2,5
		Forderungsstruktur analysieren					
		Forderungslaufzeit / Order-to-Cash analysieren					
		Datenselektion					
		Datenauswertung					
50		Prozessdatenerhebung Oder-to-Cash	Workshops, Interviews				2
		Prozessanalyse inkl. Schnittstellen					
		Prozesslaufzeiten, -störungen erheben					
60		Strategiedatenerhebung	Interviews				1
		Abgleich Vertriebsstrategie mit Forderungsstrategie					
		Forderungsmanagement					
		Kommunikations-Strategie					
70		Personalsituation	Interviews - je Fkt. ca. 2 Std.				1
		Kompetenzanalyse - Selbsteinschätzung					
		Softskills					
80		Quick-Scan Dokumentation	Dokumentation und Präsentation				2

Nr.	B	Bestandsmanagement - Inventory-turnover	Bemerkung	Mittel - Tools	Wer	Aufw. int.	Aufw. ext.
10		Ziele / Inhalte Quick-Scan festlegen	Abstimmung mit int. PL - sh. Ford.-Mgmt.				0,25
20		Team-Tools-Budget	Abstimmung mit int. PL - sh. Ford.-Mgmt.				0,25
30		Organisations- und Strategie-QuickScan	Abstimmung mit int. PL				0,25
		Strategie im Bestandsmanagement					
		Operative Umsetzung					
40		Strukturdatenerhebung	Interview + Vorgaben für Datenerhebung				3
		Bestandstruktur darstellen					
		Bestandreichweiten / DLZ / Overstocks					
		Datenselektion					
		Datenauswertung					
50		Prozessdatenerhebung Bestandsmanagement	Interviews, Workshop				2
		Prozessanalyse inkl. Schnittstellen					
		Prozesslaufzeiten, -störungen erheben					
60		Strategiedatenerhebung	Interviews				1
		Abgleich Bestandstrategie					
		Bestandsmanagement					
		Kommunikations-Strategie					
70		Personalsituation	Interviews - je Fkt. ca. 2 Std.				1
		Kompetenzanalyse - Selbsteinschätzung					
		Softskills					
80		Quick-Scan Dokumentation	Dokumentation und Präsentation				2

Nr.	C	Beschaffungsmanagement - Purchase-to-pay	Bemerkung	Mittel - Tools	Wer	Aufw. int.	Aufw. ext.
10		Ziele / Inhalte Quick-Scan festlegen	Abstimmung mit int. PL - sh. Ford.-Mgmt.				0,25
20		Team-Tools-Budget	Abstimmung mit int. PL - sh. Ford.-Mgmt.				0,25
30		Organisations- und Strategie-QuickScan	Abstimmung mit int. PL				0,25
		Strategie im Bestandsmanagement					
		Operative Umsetzung					
40		Strukturdatenerhebung	Interview + Vorgaben für Datenerhebung				2
		Verbindlichkeitsstruktur					
		Verbindlichkeitsreichweiten	Bewertung / Auswertung ABC, XYZ				
		Reichweiten					
		Potential-Ermittlung					
		Datenselektion					
		Datenauswertung					
		Abgleich / Kontrolle der Auswertungen	mit Unt.-Logistik /-Controlling				
50		Prozessdatenerhebung Bestandsmanagement	Interviews, Workshops				2
		Prozessanalyse inkl. Schnittstellen					
		Prozesslaufzeiten, -störungen erheben					
60		Strategiedatenerhebung	Interviews, Workshops				1
		Abgleich Kreditoren-Strategie					
		Forderungsmanagement					
		Kommunikations-Strategie					
70		Personalsituation	Interviews - je Fkt. ca. 2 Std.				1
		Kompetenzanalyse - Selbsteinschätzung					
		Softskills					
80		Quick-Scan Dokumentation	Dokumentation und Präsentation				2



Working Capital und Working Capital Ratio

Ein realistisches Beispiel verdeutlicht die großen Potenziale.



Working Capital = Umlaufvermögen – kurzfristiges Fremdkapital

¹Working Capital Ration (WCR) = Working Capital / Umsatz

²DSO (Days Sales Outstanding): durchschnittliche Dauer bis Forderungen bezahlt werden (= Forderungen x 365/Umsatz)

³DIO (Days Inventory Outstanding): durchschnittliche Lagerdauer (= Lager x 365/Cost of Goods Sold)

⁴DPO (Days Payable Outstanding): durchschnittliche Dauer bis Lieferantenverbindlichkeiten bezahlt werden (=Lieferantenverbindlichkeiten x 365 / Wareneinkauf)



Working Capital Ratio nach Branchen

Der Branchenüberblick zeigt
Unterschiede im WCR von 5-10%.



Branchen	WCR ¹	WACC ²
Automobilindustrie	5 – 15 %	7 – 8 %
Chemische Industrie	15 – 25 %	7 – 8 %
Einzelhandel	5 – 15 %	6 – 7 %
Energie	15 – 25 %	6 – 7 %
Industriegüter	15 – 25 %	6 – 8 %
Informationsservices	10 – 20 %	8 – 9 %
Konsumgüterindustrie	15 – 25 %	9 – 11 %
Nahrungsmittelhandel	5 – 10 %	9 – 11 %
Papierindustrie	10 – 20 %	6 – 7 %
Stahlproduktion	10 – 20 %	7 – 8 %
Telekommunikation	15 – 25 %	10 – 11 %
Tourismus und Freizeit	5 – 10 %	8 – 9 %

¹WCR (Working Capital Ration = (Umlaufvermögen – kurzfristiges Fremdkapital) / Umsatz

²WACC – Weighted Average Cost of Capital



Working Capital Ratio in Ihrem Unternehmen

Nutzen Sie diese simple Rechnung zur Verdeutlichung der Potenziale in Ihrem Unternehmen.



	Beispielunternehmen		Ihr Unternehmen	
	Benchmark	EUR	Anteil in %	EUR
Umsatz		500 Mio. €		... Mio. €
Working Capital Ratio	20%	100 Mio. €	...%	... Mio. €
∅ Liquiditätspotenzial	20 – 30%	25 Mio. €	...%	... Mio. €
Einsparpotenzial	10% WACC	2,5 Mio. €	...%	... Mio. €



Aktives Working Capital Management

Voraussetzung für eine nachhaltige Senkung des Working Capitals ist die systematische Identifizierung der Treiber im Unternehmen.



Ansatzpunkte	Einflussgrößen (exemplarisch)	Wirkung (exemplarisch)	Einfluss auf	
			Cash Flow	Profitabilität
Reduktion der Forderungen 	<ul style="list-style-type: none"> • Zahlungskonditionen • Rechnungsstellung • Mahnprozess • Zahlungsmittel 	Steigerung des operativen Cash Flow durch Verkürzung der Zahlungskonditionen und einen wirkungsvollen Inkassoprozess	✓	
		Reduktion der Forderungsverluste durch Internationalisierung der Kreditüberwachung		✓
		Reduktion der Personalkosten durch effiziente Mahn- und Inkassoprozesse		✓
Reduktion des Lagers 	<ul style="list-style-type: none"> • Sortiment • Standardisierung • Konsignationslager • Supply Chain Management 	Steigerung des operativen Cash Flow durch Realisierung tieferer Lagerbestände und geringerer Lagerwiederauffüllung	✓	
		Niedrigere Abschreibungs- und Verschrottungskosten durch die Reduktion von überschüssigem und überaltertem Lager		✓
		Niedrigere Mietkosten durch die Reduktion der benötigten Lagerfläche		✓
Erhöhung der Lieferantenverbindlichk. 	<ul style="list-style-type: none"> • Zahlungskonditionen • Zahlungslauf • Zahlungsprozesse • Optimierung Skonto 	Steigerung des operativen Cash Flow durch Verlängerung der Zahlungsfristen von Lieferanten	✓	✓



Stellhebel im Working Capital Management

Nachfolgend sind wichtige Stellhebel zur Optimierung des Working Capitals aus dem Betriebsalltag dargestellt.



Forderungsmanagement

- Rechnungsstellungsprozess organisieren (rasch und richtig)
- Bonitätsprüfung organisieren
- Klare Kreditlimits für jeden Kunden etablieren
- Kredit-Management organisieren
- Warnsignale für Zahlungsausfälle beachten
- Factoring prüfen
- Qualität der Lieferung sicherstellen



Zahlungsverzug saugt Cash auf, zehrt am Gewinn und führt zu Zahlungsausfällen

Lagerbestandsmanagement

- Qualität der Bestandsführung sicherstellen (80/20 Regel)
- Absatz- und Produktionsplanung sicherstellen
- Lagerumschlag für alle Materialien /Produkte ermitteln
- Lieferzeiten beachten
- Ladenhüter abverkaufen
- Langsamdreher auslisten
- Schwund bekämpfen



Unnötig hoher Bestand saugt Cash auf und verursacht vermeidbare Kosten (Zinsen, Lager, Versicherung)

Verbindlichkeitenmanagement

- Einkaufsberechtigung organisieren
- Bestandskosten in die Bestellmengeentscheidung einbeziehen
- Reklamationspolitik der Lieferanten recherchieren
- Verzugskosten rückbelasten
- Just-in-time prüfen
- Preiselastizität in beiden Richtungen ermitteln
- Alternativen prüfen

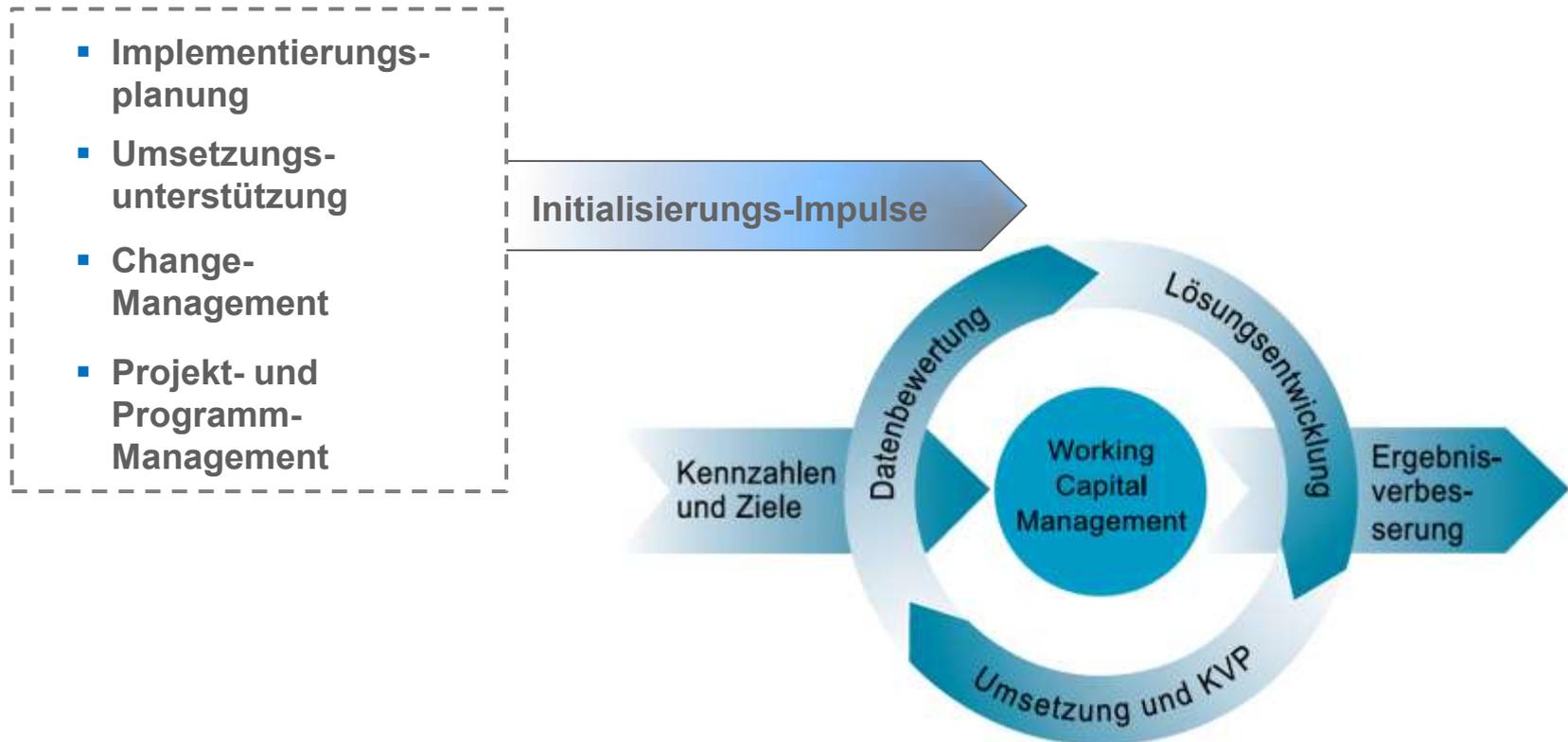


Lieferanten sind Partner, die die zukünftige Profitabilität sicherstellen. Nur wer gut einkaufen kann, kann auch gut verkaufen



Phase 2: Chancen im WCM nutzen

Um ein Unternehmen fit für die Zukunft zu machen, muss das Working Capital Management in Schwung gebracht werden.





Kundenspezifische Umsetzungsmatrix

Eine erfolgreich umsetzbare Aktivitätenmatrix sichert ertragswirksame Erfolge.



Forderungsmanagement - DSO

- Anteil Barverkäufe erhöhen
- Durchführung einer Bonitätsprüfung
- Verkürzung von Zahlungszielen
- Rabatte für die Einhaltung von Zahlungszielen
- Definition von Kreditlimits für jeden Kunden
- Organisierte Rechnungsstellung (schneller und fehlerfrei)
- Verbesserung des Mahnwesens
- Sensibilisierung für Hinweise auf Zahlungsausfälle
- Forderungsverkauf (Factoring)
- Asset-Backed-Securities (ABS)

Bestandsmanagement - DIO

- Implementierung einer funktionalen Produktions- und Absatzplanung
- Bestellmengenoptimierung
- Reduktion der Bestellkosten
- Just-in-Time-Lieferung
- Beachtung der Lieferzeiten
- Substitution von Lieferanten und/ oder Rohstoffen
- Einführung von Konsignationslagern
- Regelmäßige Bestandsanalyse
- Fertigwarenlager analysieren
- Abverkauf von Ladenhütern
- Bekämpfung des Schwundes

Verbindlichkeitenmanagement - DPO

- Zahlungsvereinbarungen mit Hauptlieferanten
- Verlängerung / Verschiebung der Zahlungsfrist
- Günstigere Konditionen vereinbaren
- Standardisierung der Einkaufsbedingungen
- Substitution von Lieferanten
- Ausnutzung von Skontofristen

Beispiel





WCM Kennzahlenmonitoring

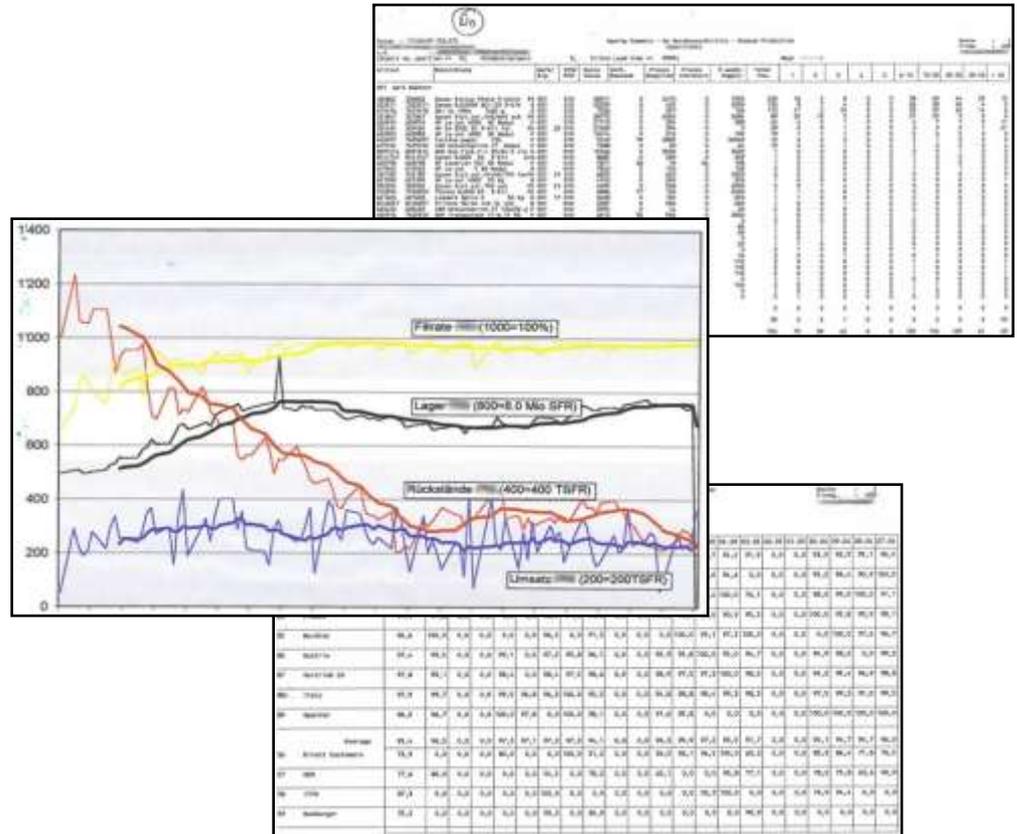
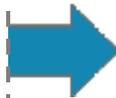
Relevante Kennzahlen werden festgelegt, ermittelt und regelmäßig bewertet – Potenziale und Zusammenhänge werden sichtbar gemacht.



WCM-Kennzahlen

beispielhaft aufgeschlüsselt nach

- Unternehmensbereichen
- Ländergruppen
- Kundengruppen
- Disponentengruppen
- Produktgruppen
- Lieferantengruppen
- Einkaufsgruppen





Methoden zur Optimierung des Working Capital

mp² setzt bewährte Methoden und Tools zur Optimierung ein und unterstützt die Kunden bei deren Einführung.



Beschaffung und Einkauf

- **Material**
Bedarfsbündelung
Standardisierung
Global sourcing
Wertanalyse
ABC-Beschaffungsstrategie
Ausschreibungen
Buying-Center
- **Lieferant**
Service-Level-Agreements
Daten-Standardisierung und -Austausch
- **SRM**
Lieferantenmanagement
Supplier-Risk-Management
Kooperationsmanagement

Logistik und Produktion

- **Herstellkostenmanagement**
Produktionsoptimierung
Standortoptimierung
Entlohnungssysteme
Produktionsplanungs-optimierung
Gruppenarbeit
Prozesskostenmanagement
- **Materialkostenmanagement**
Wertanalyse
Make-Or-Buy-Analysen
- **KAIZEN / KVP**
- **TQM**

Beispiel

Vertrieb und Distribution

- **Vertrieb**
Vertriebsplanung – CRM
Stochastische Absatzplanung
Service-Level-Agreements
Qualitätsmanagement
 - Produkt
 - Lieferung
 - Service
- **Distribution**
Strukturplanung (ganzheitlich)
Outsourcing / Insourcing Logistik
Transportausschreibung-Turnus
Tourenoptimierung
Dispositionsoptimierung
Qualitätsmanagement in der Logistik
Verpackungsoptimierung, z.B.
 - Bulk-to-Packaging
 - Label-at-delivery



Phase 3: Erfolge im WCM nachhaltig sichern

Um die erzielten Erfolge zu sichern, muss das Working Capital Management nachhaltig in Schwung gehalten werden.



- Nachhaltige Planung
- Umsetzungs-sicherung
- Change-Management
- Projekt- und Programm-Management

Nachhaltigkeits-Impulse





Kurz-, mittel- und langfristige Potenziale erschließen

Es gilt die richtigen Meilensteine auf dem Weg zur nachhaltigen Working Capital Exzellenz zu setzen.



Kurzfristig



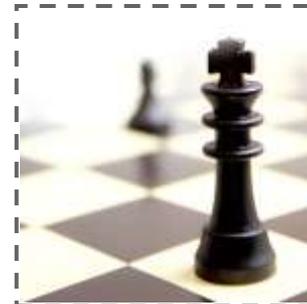
- **Quick-Wins** nutzen
- **Potenziale** priorisieren
- **Umsetzung** planen

Mittelfristig



- **Prozesse** optimieren
- **Strukturen** anpassen
- **Mitarbeiter** entwickeln

Langfristig



- **KVP** etablieren
- **Benchmarking** durchführen
- **Best Practices** implementieren



mp² Projektunterstützung in Phase 3

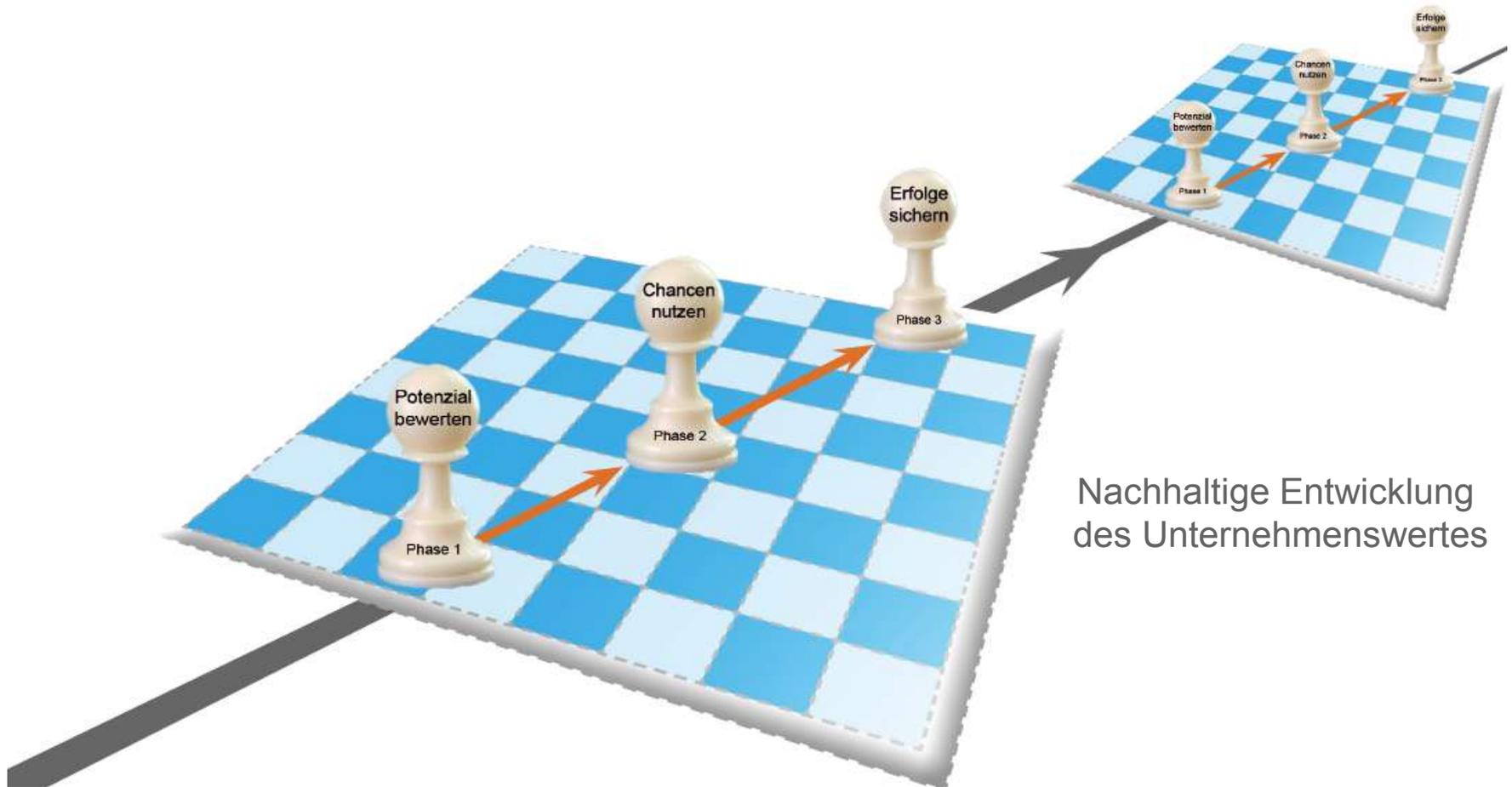
Die Projekterfolge des Working Capital Managements werden durch situative Unterstützung nachhaltig gesichert.





Working Capital Management Entwicklung

Nach Einführung von Working Capital Management unterstützt dessen Weiterentwicklung Zug um Zug eine permanente Ertragssteigerung.



Nachhaltige Entwicklung
des Unternehmenswertes



Beratungsleistung mit Gewinn

In der Kombination von Prozess- und Globalisierungsberatung erreichen wir für unsere Kunden den größten Nutzen.



Unsere Kunden gewinnen durch ...

- ... schnelle Identifizierung von Verbesserungspotenzialen.
- ... pragmatische Unterstützung bei der Nutzung der Potenziale.
- ... kurzfristige Stärkung der Eigenfinanzierung.
- ... Einführung eines integrierten Prozesses zum WCM.
- ... transparentes Kennzahlen-Monitoring für WCM-Größen.
- ... effizientes Projektmanagement und realistische Zeitpläne.
- ... nachhaltige Methodik zur Optimierung des WCM.



Unsere Mission

Die individuelle Begleitung unserer Kunden mit Fokus auf:

- Nachhaltige Veränderung
- Ganzheitliche Entwicklung
- Gesundes Wachstum

Unser Focus

- Potenzial- und erfolgsorientierte Veränderungsstrategien
- Entwicklung und Umsetzung von:
- Veränderungskonzepten
 - Operative Strategien
 - Personalentwicklung

Unsere Stärken

- Managementberater mit systemischer Coaching-Kompetenz
- Netzwerk an professionellen Beratern
- Fundierte Projekterfahrung
- Nachweisbare Umsetzungserfolge

Vielen Dank für Ihr
Interesse!



Für weitere Fragen stehen wir
Ihnen gerne zur Verfügung.

Dipl. Wi-Ing. (FH)
Markus Matschiner
Inhaber

Mobil: +49 (0)172 – 543 11 72

mm@mp-quadrat.com

mp² quadrat – Managementberatung PLUS!

System(at)ische Veränderungsbegleitung
Beratung – Coaching – Training - Services

Lechwiesenstr. 66 – D-86899 Landsberg

Tel.: +49 (0)8191 – 97 11 72
Fax: +49 (0)8191 – 937 99 67

www.mp-quadrat.com