



# Operative Exzellenz

## Der Leitgedanke – Das Bessere ist der Feind des Guten

**Was die „Stiftung Warentest“ für den Verbraucher ist, bedeutet für den Unternehmer die „Operative Exzellenz“.**

Scheuen Sie niemals harte Testkriterien, setzen Sie die entscheidenden Benchmarks. Und überprüfen Sie möglichst alle Glieder Ihrer Wertschöpfungskette. Denn nur wer ganzheitlich denkt, wird gewinnen.

Steinborn & Partner sensibilisiert Sie für die operativen neuralgischen Punkte und zeigt Wege, wie Sie die Potenziale Ihres Unternehmens und Ihrer Mitarbeiter effizienter einsetzen können.

**Steinborn & Partner nimmt alle Stufen der Wertschöpfungskette unter die Lupe und schärft darüber hinaus ein Denken, das über Kostensenkung und Prozessoptimierung hinausgeht.**

## Die Situation – Krisen vermeiden und Krisen bewältigen

Was zählt sind die Ergebnisse am Ende des Tages. Bestehen Zweifel an der Zielerreichung oder werden erfolgskritische Ziele schon verfehlt, ist es Zeit zum Handeln.

Untersuchungen zeigen, dass erfolgreiche Unternehmen schneller auf Krisensymptome reagieren als andere. Benchmark-Unternehmen reagieren nach 3 bis 6 Monaten, der Durchschnitt erst nach einem Jahr und manche gar erst nach 2 Jahren. Bis dahin sind viele Chancen vertan und dringend benötigte Unternehmensressourcen verbraucht.

Alle Interessengruppen – Unternehmen, Gesellschafter, Aufsichtsorgane und Kapitalgeber – benötigen Klarheit über die Situation. Die Wege zurück in die Erfolgsspur müssen aufgezeigt werden. Alternativen müssen durchdacht werden.

## Die Leistungspakete – Fokussierung auf Ergebnisse

In jeder Unternehmenssituation stellen sich andere Fragen und werden andere Antworten benötigt. Wir bieten unseren Kunden spezifische Leistungspakete für die verschiedenen Anforderungen.

### STP Proaktivdiagnose

Die Früherkennung

### STP Potenzialmobilisierung

Das klassische Turnaround-Instrument mit Lösungen und Maßnahmen als Weg aus der Krise

### STP Potenzialumsetzung

Die Krisenbewältigung mit operativ erfahrenen Managern

### STP Interim Management

Die Führung in kritischen Übergangssituationen



## STP Proaktivdiagnose – Die Früherkennung

Die Proaktivdiagnose schafft frühzeitig Klarheit über die Unternehmenssituation und Handlungsoptionen bevor aus Symptomen handfeste Unternehmenskrisen werden. Der Einsatz der Unternehmensressourcen kann neu ausgerichtet werden.

<p><i>Typische Unternehmenssituation</i></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Kritische Unternehmensziele werden nicht erreicht bzw. deren Erreichen wird angezweifelt</li> <li>▪ Budgets und Termine werden vermehrt nicht eingehalten</li> <li>▪ Es fehlt Transparenz zur Beurteilung der Situation</li> </ul>	<p><i>Die Aufgabe</i></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Erstellen einer unabhängige Analyse der Unternehmenssituation</li> <li>▪ Transparenz schaffen</li> <li>▪ Defizite bewerten</li> <li>▪ Chancen und Lösungsansätze aufzeigen</li> </ul>
<p><i>Unsere Leistung</i></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Staus quo aufnehmen</li> <li>▪ Kernprozesse prüfen</li> <li>▪ Potenziale und Defizite sichten</li> <li>▪ Ist-Situation Liquidität und Cashflow darstellen</li> <li>▪ Lösungswege aufzeigen</li> </ul>	<p><i>Typische Projektdaten</i></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Dauer 2 bis 3 Wochen</li> <li>▪ 15 bis 25 Beratertage</li> <li>▪ Team von 1 bis 2 Beratern</li> </ul>

## STP Potenzialmobilisierung – Das klassische Turnaround Instrument

Die Potenzialmobilisierung zeigt Wege aus der Sackgasse. Durch die Mobilisierung von Potenzialen werden wirtschaftliche Defizite bekämpft. Die Handlungsfähigkeit des Unternehmens wird verbessert.

<p><i>Typische Unternehmenssituation</i></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Kritische Unternehmensziele werden nicht erreicht</li> <li>▪ Die verschlechterte Ertragslage beschränkt ernsthaft die Handlungsfähigkeit</li> <li>▪ Bisher eingeleitete Maßnahmen zeigen keine ausreichende Wirkung</li> </ul>	<p><i>Die Aufgabe</i></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Operative Restrukturierung</li> <li>▪ Anpassung der strategischen Ausrichtung</li> <li>▪ Abwägen von Chancen und Risiken</li> </ul>
<p><i>Unsere Leistung</i></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Detailanalysen und Bewertungen</li> <li>▪ Verbesserung der Prozesse</li> <li>▪ Identifikation von Potenzialen und Maßnahmen</li> <li>▪ Umsetzungskonzeption</li> <li>▪ Liquiditätsplanung</li> </ul>	<p><i>Typische Projektdaten</i></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Dauer 4 bis 8 Wochen</li> <li>▪ 40 bis 120 Beratertage</li> <li>▪ Team von 1 bis 3 Beratern</li> </ul>



## STP Potenzialumsetzung – Die Krisenbewältigung

Die Potenzialumsetzung setzt die Maßnahmen im Unternehmen um. Dies ist der operative Teil der Krisenbewältigung. Hierzu benötigt es Erfahrung im Umgang mit Ideen und der Unternehmensrealität. Unsere Berater für diese Phase bringen wichtige eigene operative Führungserfahrung mit.

<p><i>Typische Unternehmenssituation</i></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Die Wege aus der Krise sind definiert</li> <li>▪ Die Maßnahmenpläne sind zuverlässig umzusetzen</li> <li>▪ Unternehmen, Gesellschafter, Aufsichtsorgane und Kapitalgeber wollen die volle Transparenz der Umsetzung gewährleisten</li> </ul>	<p><i>Die Aufgabe</i></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Termin- und budgettreue Umsetzung der Maßnahmen</li> <li>▪ Feinabstimmung der Maßnahmen</li> <li>▪ Genieren von Ersatzpotenzialen für nur bedingt realisierbare Maßnahmen</li> <li>▪ Transparente zeitnahe Berichterstattung</li> </ul>
<p><i>Unsere Leistung</i></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Steuern der Maßnahmenumsetzung</li> <li>▪ Anpassen der Maßnahmen an den Erkenntnisfortschritt im Rahmen der Umsetzung</li> <li>▪ Aktuelle Umsetzungsberichterstattung</li> </ul>	<p><i>Typische Projektdaten</i></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Dauer 3 bis 9 Monate</li> <li>▪ Projektspezifischer Aufwand</li> </ul>

## STP Interim Management – Führung in kritischen Übergangssituationen

STP Interim Management stellt Führungskräfte auf Zeit zur Verfügung. Bei Managementwechsel, knappen Personalressourcen und Kompetenzdefiziten ersetzt ein Interim Manager die erforderliche unternehmensinterne Ressource. Personalressource und Wissen sind sofort verfügbar. Nach Erledigung der Aufgabe bestehen keine weiteren Verpflichtungen.

<p><i>Typische Unternehmenssituation</i></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Es fehlt der erfahrene Manager zur Bewältigung einer kritischen Aufgabe</li> <li>▪ Es besteht sofortiger Handlungsbedarf</li> <li>▪ Der Bedarf ist zeitlich begrenzt</li> </ul>	<p><i>Die Aufgabe</i></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Management auf Zeit</li> <li>▪ Einbringen von Wissen</li> <li>▪ Erreichen definierter Ziele</li> </ul>
<p><i>Unsere Leistung</i></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Gestellung von Beratern mit langjähriger Führungs- und Beratungskompetenz</li> <li>▪ Flexible Verfügbarkeit</li> <li>▪ Ersatz bei Unfall oder längerer Krankheit</li> </ul>	<p><i>Typische Projektdaten</i></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Projektspezifischer Aufwand</li> </ul>



## Der Nutzen – Schneller kompetente Lösungen und Ergebnisse erzielen

Die Definition unserer Leistungspakete gibt einen klaren Rahmen. Wir geben einen Überblick über unsere Kompetenzen und Leistungen. Sie erkennen unser methodisches Vorgehen und können sich über Umfang und Aufwand unserer Leistungen informieren.

Wir verstehen uns als Handwerker im besten Sinne. Wir bieten mit unseren Leistungspaketen einen definierten Werkzeugkasten, der schnell zu Ergebnissen führt. Wie jeder guter Handwerker haben wir unser Werkzeug zurechtgelegt. Wir sind vorbereitet. Sie profitieren von schneller, kompetenter und effizienter Leistung.

## Wir über uns

Steinborn & Partner berät seit 2002 mittelständische Unternehmen. Unsere Mandanten sind Inhabergeführte Gesellschaften und börsennotierte Unternehmen. Der Kern der Beratung besteht aus dem Gründer Dr. Peter Steinborn, der mit langjähriger Beratungsreferenz bei erstklassigen Adressen und eigener Führungserfahrung aus operativer Industrietätigkeit Ihnen Mehrwert erbringt.

Unsere Leidenschaft ist es, unseren Kunden mit seinen individuellen einzigartigen Potenzialen zu erkennen und die Umsetzung seiner Potenziale mit leistungsfähigen Werkzeugen und Wissen zu unterstützen.

**Den vorhandenen Potenzialen  
Impulse zugeben, ist die nach-  
haltigste Quelle allen Erfolges.**

Wir beraten branchenübergreifend zu Fragen der strategischen Ausrichtung und operativen Exzellenz. Mehr dazu erfahren Sie im Internet unter [www.steinborn-partner.com](http://www.steinborn-partner.com).

---

Steinborn & Partner  
Unternehmensberatung

Büro Hamburg:  
Langelohstr.110  
22609 Hamburg

Tel. +49 40 81 99 44 89  
Mobil. +49 172 81 71 070

Gründung 2002

Netzwerk von Beratern mit langjähriger  
Beratungspraxis

Durchführung von kleinen und mittleren  
Beratungsprojekten mit 1 bis 3 Beratern

Interim Management