



**STEIN BORN & PARTNER**  
U n t e r n e h m e n s b e r a t u n g

**D**EN VORHANDENEN POTENZIALEN  
IMPULSE ZU GEBEN, IST DIE NACH -  
HALTIGSTE QUELLE ALLEN ERFOLGES.

**E**in Unternehmen ist, auf seine Wurzeln zurückgeführt, nichts weiter als eine Idee.

Welche konkreten Ausformungen diese Idee annimmt, wie weit sie sich durchträgt bzw. interpretiert wird, ist ein sich über Jahre und Jahrzehnte hin erstreckender, immerwährend sich verändernder Prozess. Ein komplexer Organismus entsteht, der stets an sein Umfeld angepasst werden muss – einerseits. Der jedoch seine eigentliche Stärke aus seinem ursprünglichen Ide(e)alismus heraus bezieht.

Die Steinbornsche Unternehmensberatung ist einfach: Den Kern, die „Seele“ eines Unternehmens erfassen, aus der neutralen Distanz des Aussenbetrachters, doch mit der Erfahrung des Pragmatikers die Potenziale erkennen, eingefahrene – nicht selten vom schnellen „Erfolg“ bedingte – Denkschienen und Strategien neu justieren, Schnittstellen geschmeidig machen, Prozesse im Sinne eines energiereichen Stromes kanalisieren und fließend gestalten.

Die entscheidenden Komponenten zur Wertsteigerung eines Unternehmens nennen wir „Wertmodule“. Unsere Beratungs-Partner sind darin erfahrene Spezialisten, ganzheitlich denkende, ganzheitlich „fühlende“ Spezialisten. Denn das reibungslose Zusammenspiel aller Module bestimmt die Überlebensfähigkeit, das Wachstum und die Stabilität eines Unternehmens. Ein persönliches Gespräch mit uns wird Ihnen neue Impulse geben.

*Wertmodul*



## **GESCHÄFTS- MODELL**

**Ihre Idee ist einzigartig.  
Doch Kopien und Wettbewerb  
gefährden Sie ständig.**

**D**eshalb: Bleiben Sie Ihrer Idee treu. Doch ändern Sie stets Ihre Taktik. Nehmen Sie die Herausforderungen des Wettbewerbs an. Seien Sie flexibel und variieren Sie, wenns sein muss, sogar Ihre Strategie.

Steinborn & Partner hilft Ihnen, den Blickwinkel zu finden, aus dem heraus Sie Ihre aktuelle Positionierung klar definieren können.

Steinborn & Partner berät Sie, welche Konzepte Sie kurz- und mittelfristig realisieren können, um aus der Defensive heraus in die Offensive gehen zu können.

**Steinborn & Partner hat den Ehrgeiz,  
Sie nicht nur im Wettbewerb zu verteidigen,  
sondern Sie im täglichen Kampf um Marktanteile  
zum Vorreiter zu entwickeln.**

## **DIE SCHLÜSSELFRAGEN**

- Was sind die Ziele? Was ist die Vision?
- Was sind die Produkte und Leistungen?
- Was sind die Stärken und Schwächen?
- Wie entwickeln sich Markt und Wettbewerb?
- Welche Maßnahmen sind einzuleiten?

## **UNSERE LEISTUNG**

- Analyse und Benchmarking des Geschäftsmodells
- Analyse der Wertschöpfungskette
- Neuorientierung des Geschäftsmodells und der Unternehmensstrategie
- Potenzialermittlung und Risikoanalyse

## **DAS ERGEBNIS**

Se erhalten nachhaltig wirksame und wertsteigernde Veränderungen

- Konkrete Maßnahmenpakete
- Individuelle Lösungen zugeschnitten auf den Markt und die Fähigkeiten des Unternehmens
- Systematik und Wertekanon
- Motivation
- Integrierte Umsetzung

*Wertmodul*



**WACHSTUM**

### **Wachstum**

**scheint das einzige Kriterium für Erfolg zu sein.  
Mit Sicherheit richtig. Doch diese ist relativ.**

**R**elativ hinsichtlich Nachhaltigkeit, sprich Langfristigkeit. Lassen Sie sich ruhig gelegentlich vom Wettbewerb „überholen“. Die Zeit spricht immer für Sie. Solange Sie diese nutzen.

Steinborn & Partner wird Ihnen deutlich machen, dass es auf die Unternehmens-Wurzeln ankommt und nicht auf die Wachstums-Geschwindigkeit.

Steinborn & Partner macht Ihnen aus der Perspektive des erfahrenen Außenstehenden klar, dass nicht Atemlosigkeit, sondern der „lange Atem“ für stabiles Wachstum sorgt.

**Steinborn & Partner bietet Ihnen  
den Schlüssel zu langfristigem und kontinuierlichem  
Wachstum, und damit zu *eigentlichem*  
Unternehmenserfolg.**

## **DIE SCHLÜSSELFRAGEN**

- Welche Wachstumserwartungen sind zu erfüllen?  
Welche Zielrendite ist zu erreichen?
- Wie können die Potenziale des Kerngeschäftes noch besser ausgeschöpft werden?
- Wie können Wachstumsgeschäfte in den nächsten Jahren stärker zum Geschäftserfolg beitragen?
- Welche Zukunftsgeschäfte können aus immateriellem Kapital – Patente, Wissen, Fähigkeiten – aktiviert werden?

## **UNSERE LEISTUNG**

- Markt- und Wettbewerbsanalysen
- Portfolioanalyse
- Marktstrategien
- Positionierung, Preispolitik, Marketingkonzepte
- Kundenbindungsprogramme
- Umsetzen der Vertriebs- und Marketingprojekte

## **DAS ERGEBNIS**

- Se erhalten nachhaltig wirksame und wertsteigernde Veränderungen
- Kurz-, mittel- und langfristige Wachstumspotenziale
  - Produktportfolio-Optimierung
  - Vertriebskanal-Optimierung
  - Neue Geschäftsfelder

*Wertmodul*



**OPERATIVE  
EXZELLENZ**

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

**S**cheuen Sie nicht die Testsituation. Schicken Sie alles auf den Prüfstand. Sie gewinnen, in dem Sie ganzheitlich denken, von der Entwicklung bis zum Aftersales Service. Setzen Sie entscheidende Benchmarks.

Steinborn & Partner deckt operative Risiken auf und zeigt Ihnen, wie die Fähigkeiten des Unternehmens und seiner Mitarbeiter effizienter eingesetzt werden können.

Steinborn & Partner hilft mit langjähriger Industriepraxis, Reibungsverluste zu vermeiden und die Motivation zu stärken.

**Steinborn & Partner beleuchtet *alle* Stufen  
der Wertschöpfungskette und vermittelt Denken,  
das über Kostensenkung und  
Prozessoptimierung hinausgeht.**

## **DIE SCHLÜSSELFRAGEN**

- Wie kann der Kundennutzen einfacher erbracht werden?
- Wie können Leistungen effizienter erbracht werden?
- Wie kann die Qualität erhöht und der Ausschuss vermindert werden?
- Wie kann der Einsatz der Ressourcen, Personal und Kapital gesenkt werden?

## **UNSERE LEISTUNG**

- Kostentransparenz
- Aufzeigen und Umsetzen von Kostensenkungspotenzialen
- Aufdecken von operativen Risiken
- Untersuchung von In- und Outsourcing

## **DAS ERGEBNIS**

- Se erhalten nachhaltig wirksame und wertsteigernde Veränderungen
- Optimierung der Wertschöpfungskette und Prozesse
  - Minimierung des Einsatzes von Personal und Kapital
  - Senkung der Stückkosten
  - Verkürzung der Durchlaufzeiten
  - Qualitätssteigerungen

*Wertmodul*



## UNTERNEHMENS- PORTFOLIO

**Nicht die Akquisition als solche  
steigert den Wert Ihres Unternehmens.  
Es bedarf der richtigen Integration.**

Integration bedeutet Erkennen und Auflösen von Hindernissen. Entfesseln Sie die schlummernden Potenziale, schaffen Sie schnell die erforderliche Transparenz für Ihre Entscheidungen und setzen Sie diese konsequent um.

Steinborn & Partner hilft Ihnen, bestehende und akquirierte Unternehmensbereiche zu bewerten, kurz- und langfristige Energien freizusetzen.

Steinborn & Partner steuert für Sie die kritischen Elemente im Integrationsprozess und unterstützt Sie dabei mit zusätzlichen Personalkapazitäten.

**Steinborn & Partner hat das Ziel,  
dass Sie die Erwartungen an den zukünftigen  
Unternehmenserfolg übertreffen.**

## **DIE SCHLÜSSELFRAGEN**

- Wie sieht die optimale Führungsstruktur aus?
- Wie werden Synergien schnell gehoben?
- Wie werden die Portfolien der Unternehmen zusammengeführt?
- Welche Deinvestment's sind umzusetzen?
- Wie werden kulturelle Differenzen überwunden?

## **UNSERE LEISTUNG**

- Portfoliobewertungen nach M&A
- Unterstützung von Postmerger-Programmen

## **DAS ERGEBNIS**

Se erhalten nachhaltig wirksame und wertsteigernde Veränderungen

- Anpassung der Geschäftsmodelle
- Synergiepotenziale
- Portfoliobereinigungen
- Deinvestment von Randbereichen
- Kulturverständnis

**W**ENN WIR VORHANDENEN  
ELEMENTEN GESTALT GEBEN,  
ENTSTEHEN NEUE WERTE.