

# Beratung zur strategischen Transformation und Ertragssteigerung durch Wachstum und Restrukturierung

Wirksame Erschließung der operativen Stellhebel des Unternehmenserfolgs

## Wer wir sind

### Partners for Impact

- Unternehmerisches und flexibles Beratungsmodell
- Fokus auf die Schlüssel-Faktoren der operativen Wertsteigerung

### Critical Situations

- Maßgeschneiderte Programme zur Ertragssteigerung in Wachstums- sowie Umbruchsituationen und Restrukturierungen

### Sophisticated Clients

- Bedarf nach ganzheitlicher Entwicklung und professioneller Implementierung
- Auf Wunsch unserer Kunden interimistische Geschäftsleitung zur konsequenten Umsetzung von Maßnahmenpaketen
- Unternehmen, Investoren, Stakeholder

### First-Class Consultants

- Bündelung relevanter Senior-Beratungskompetenz
- Hohe Fähigkeit zur Führung der Teams unserer Kunden
- Mehrjährige Erfahrung in Top-Management-Beratung und operativer Verantwortung

## Woran wir glauben

### Operative Wertsteigerung

- Umsetzungskompetenz ist die Basis für nachhaltige Wertsteigerung des Unternehmens

### Profitables Wachstum durch Entwicklung des gesunden Kerns Ihrer Geschäfte

- Profitabilität vor Umsatzwachstum

### Umbruch und Restrukturierung

- Fokus auf die wichtigsten Stellhebel der Bewältigung einer Umbruch-/Krisensituation
- Priorität auf nachhaltiger Entwicklung, dabei kurzfristige Potentiale heben

### Seniorität statt großer Beraterteams

- Überdurchschnittliche Effizienz unserer Unterstützung durch hohe Seniorität unserer Berater und Fokus auf die Führung von «Best-Of» -Teams unserer Kunden
- Seniorität und relevante Erfahrung durch Mix unserer internen Teams und unserer unabhängigen Berater

## Was wir tun

### Strategische Transformation

- Entwicklung Strategien für Wachstum in sich schnell veränderndem Marktumfeld
- Digitale Transformation an der Kundenschnittstelle und im Back-office
- Mobilisierung für beschleunigtes und unternehmerisches Handeln
- Stärkung der Implementierungs-Fähigkeit

### Sales Force Effectiveness

- Re-Fokussierung auf die attraktiven Zielkunden und Nutzung der Kundenpotentiale
- Erhöhung der Akquise-Fähigkeit und Effizienz der Vertriebsorganisation
- Margen-Management und Pricing-Disziplin

### Direkte und indirekte Kosteneffizienz

- Kostensenkung in Kernprozessen, Standortstrategie, Anpassung Produktionsmix
- Effizienzsteigerung und Kostensenkung in unterstützenden Funktionen
- Flexibilisierung der Kostenstruktur

### Fitness-Programme und Restrukturierung

- Risiko-Management und Notfall-Plan
- Steigerung von Effektivität und Effizienz in Organisation und Prozessen
- Restrukturierung: Konzept, Umsetzung und interimistische Führung als CRO-Office

## Für wen wir arbeiten

Unternehmensgruppen und mittelständische Unternehmen in folgenden Industrien

- Industrials: Prozessindustrien, Automobilzulieferer, Maschinen- und Anlagenbau, Engineering
- B-to-B Services: Industrial Services, Automotive Aftermarket Services & Mobilität, IT services
- Financial Services: Leasing, Versicherung, Asset Management
- Handel und Konsumgüter: FMCG und Consumer Durables

### Private Equity

- Large Cap, Mid Cap
- Restrukturierung/Special Situations

[contact@advenianpartners.com](mailto:contact@advenianpartners.com)

### München:

Nymphenburger Strasse 4  
D-80335 München  
Tel.: +49 89 20802 7089

### Paris:

95 avenue Achille Peretti  
F-92200 Neuilly sur Seine  
Tel.: +33 1 46 98 57 63

### Zürich

Dreiköniginstrasse 31A  
CH-8002 Zürich  
Tel.: +41 44 208 35 35