

Leistungsangebot der Cologne Strategy Group

Konzernstrategie:

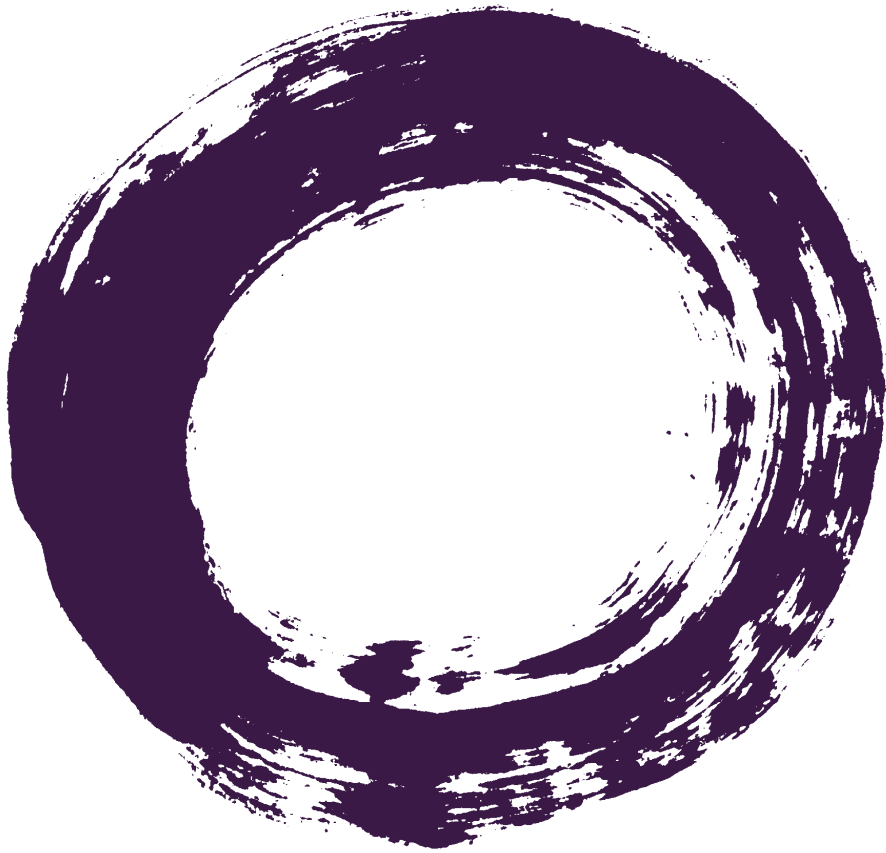
Wertsteigerungsstrategie • Geschäftsportfoliostrategie • Holdingstrategie

Geschäftseinheitsstrategie:

Wettbewerbsstrategie • Marktportfoliostrategie • Geschäftssystemstrategie

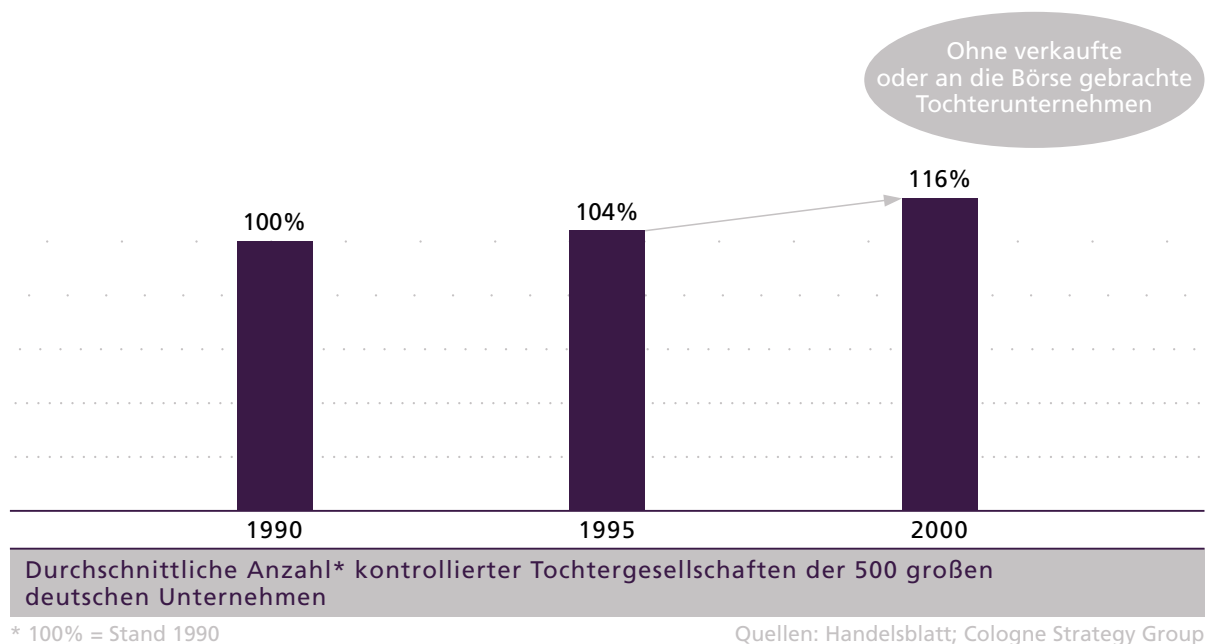
DIE BESTEN STRATEGEN

FLEXIBILISIEREN IHRE UNTERNEHMENSSTRUKTUR
DURCH DEN AUFBAU SELBSTÄNDIGER
ORGANISATIONSEINHEITEN UND SCHAFFEN
DAMIT FÜR IHRE UNTERNEHMEN EINE
MAXIMALE UNTERNEHMERISCHE OBERFLÄCHE



*Ergebnisse einer Untersuchung der
Cologne Strategy Group*

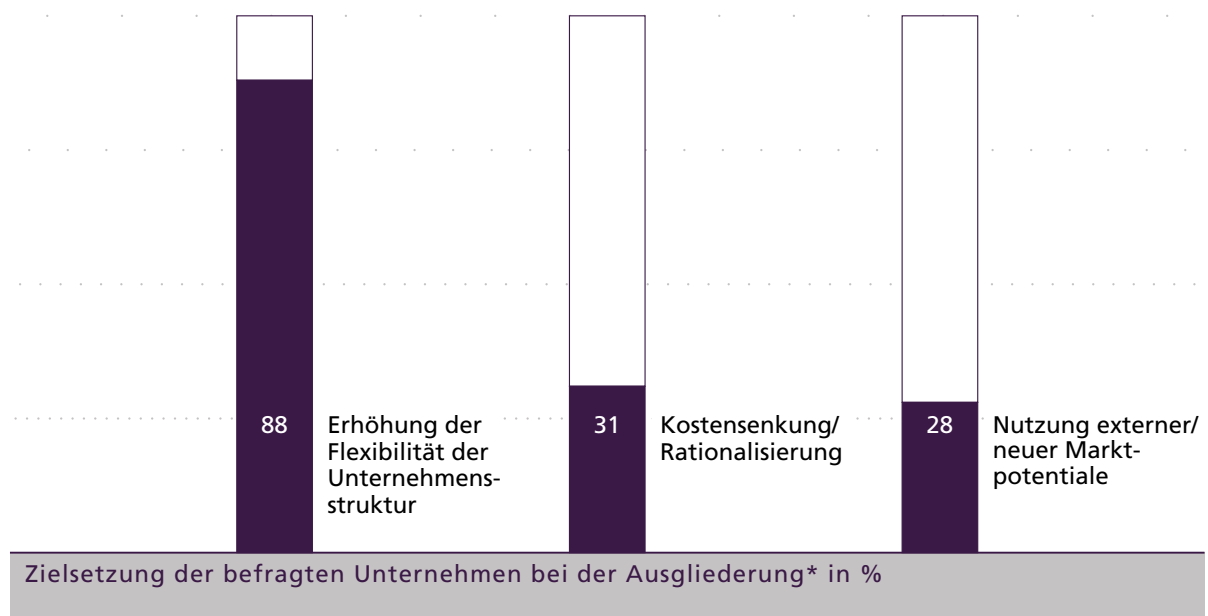
DIE GROSSEN DEUTSCHEN UNTERNEHMEN BEGINNEN VERSTÄRKT ÜBER SELBSTÄNDIGE UNTERNEHMERISCHE EINHEITEN ZU AGIEREN



Unternehmerische Oberfläche wird durch Bildung eigenständiger, abgeschlossener Einheiten auf dem Wege der Ausgliederung vergrößert. Die Anzahl der selbst kontrollierten, gesellschaftsrechtlich eigenständigen Tochterunternehmen hat seit 1995 um über 12% zugenommen.

Viele bedeutende deutsche Unternehmen befinden sich derzeit im Übergang zu Gruppenstrukturen mit gesellschaftsrechtlich abgeschlossenen Einheiten (z.B. SAP, Bayer, Deutsche Post).

DIE ERHÖHUNG DER UNTERNEHMERISCHEN FLEXIBILITÄT IST DIE ZENTRALE ZIELSETZUNG BEIM ÜBERGANG ZU DEZENTRALEN UNTERNEHMERISCHEN STRUKTUREN



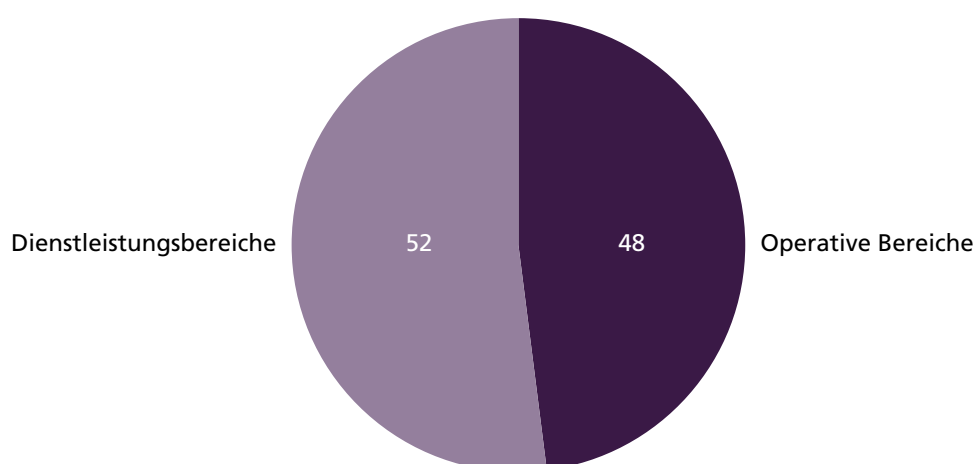
* Doppelnennungen möglich; 100% = 32 Ausgliederungen

Quelle: Studie der Cologne Strategy Group

Unternehmerische Verselbständigung wird als strategische Weiterentwicklung der gesamten Unternehmensstruktur genutzt.

Die zu erwartenden Zielsetzungen „Kostensenkung“ und „Nutzung externer Potentiale“ sind aus Sicht der Unternehmensführungen sekundär. Insbesondere zur kurzfristigen Kostensenkung wird eine Vielzahl alternativer Methoden genutzt.

DIE UNTERNEHMERISCHE VERSELBSTÄNDIGUNG WIRD NICHT NUR IN OPERATIVEN BEREICHEN VORANGETRIEBEN, SONDERN AUCH STARK AUF DIENSTLEISTUNGSBEREICHE AUSGEDEHNT



Art der ausgegliederten Einheiten* in %

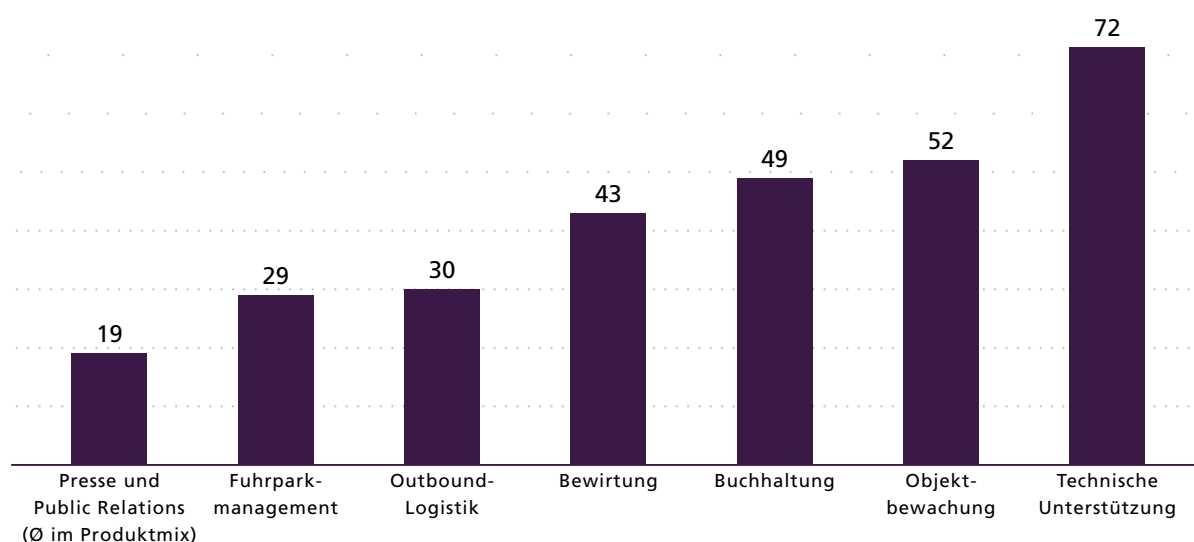
* 100% = 60 ausgegliederte Einheiten

Quelle: Studie der Cologne Strategy Group

Zu mehr als 75% werden die selbständigen Einheiten in neue, eigens für diese geschaffenen Gesellschaften ausgegliedert.

Die eigenständige Gesellschaft (92%) ist gegenüber dem internen Profitcenter (8%) die deutlich häufiger gewählte Form zur Flexibilisierung der Unternehmensstruktur.

UNTERNEHMERISCHE OBERFLÄCHE SETZT BEI DIENSTLEISTUNGSBEREICHEN ERHEBLICHE KOSTENSENKUNGSPOTENTIALE FREI



Kostensenkungspotentiale durch unternehmerische Verselbständigung – Beispiele in % pro Leistungseinheit

Quelle: Studie der Cologne Strategy Group

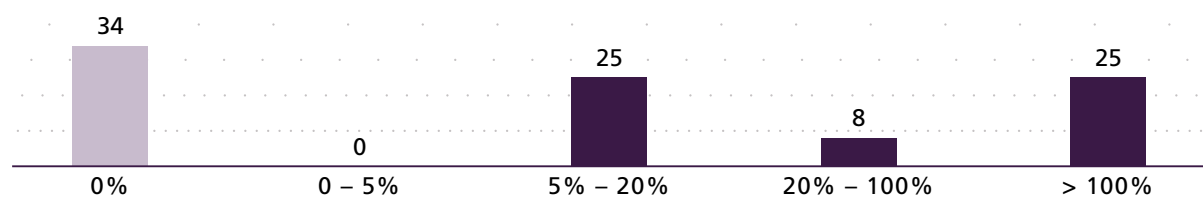
Schon nach einem Jahr konnte über die Hälfte der ausgliederten Einheiten Kostensenkungspotentiale realisieren.

Bei dienstleistenden Einheiten ist der Hebel der Kostensenkung wesentlich stärker als bei operativen Einheiten.

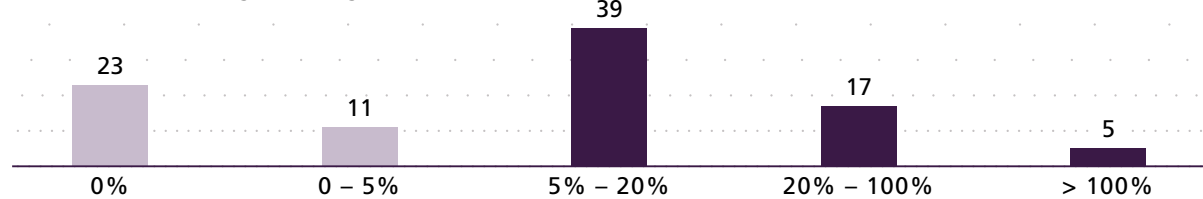
Vor dem Hintergrund eines Kostenabbauprozesses auf der Basis einer Marktanpassung werden die vollständigen Kostensenkungspotentiale bei dienstleistenden Bereichen in der Regel nach drei bis fünf Jahren erreicht.

INSBESONDERE BEI OPERATIVEN BEREICHEN FÜHRT UNTERNEHMERISCHE OBERFLÄCHE ZU ERHEBLICHEN, SCHON KURZFRISTIG ZU ERREICHENDEN UMSATZSTEIGERUNGEN

2. Jahr nach der Ausgliederung



1. Jahr nach der Ausgliederung



Realisierung von Umsatzsteigerungen – Anzahl der Ausgliederungen

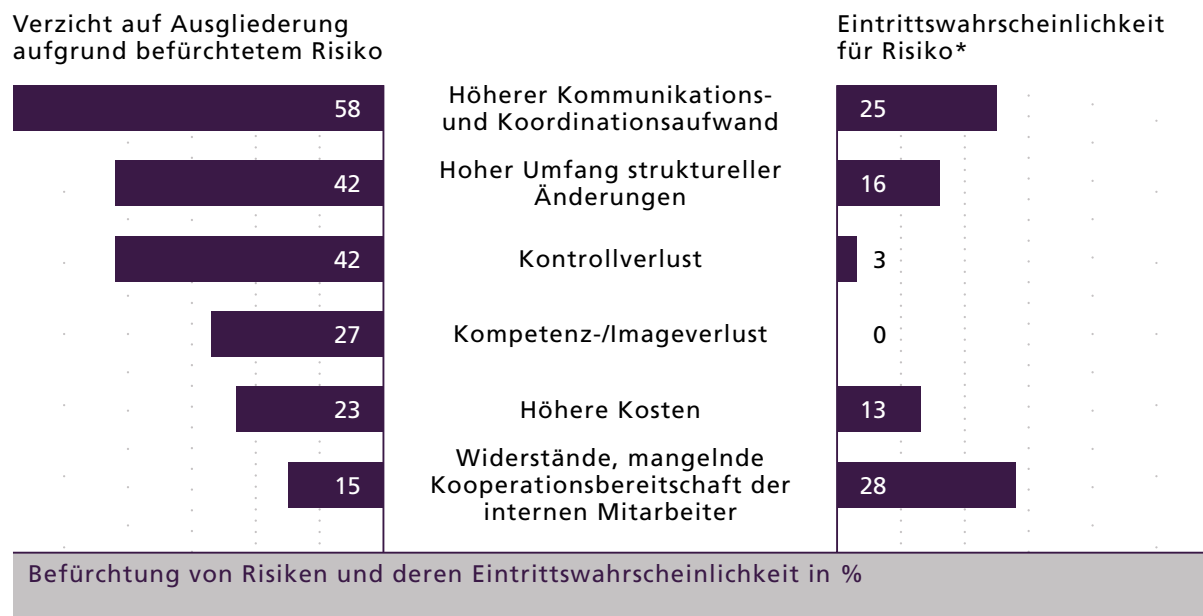
Quelle: Studie der Cologne Strategy Group

Ein Fünftel aller verselbständigten Bereiche generierte schon nach dem ersten Jahr mehr als 20% ihres Geschäftes mit neuen externen Kunden.

Bei operativen Bereichen waren Umsatzsteigerungen durch Geschäftserweiterung sehr kurzfristig zu realisieren.

Ehemalige Dienstleistungsbereiche realisieren Umsatzsteigerungen häufig erst später durch eine langfristige Marktausrichtung der neuen Gesellschaft.

DIE GRÖSSTEN BEFÜRCHTUNGEN BEI EINER UNTERNEHMERISCHEN VERSELBSTÄNDIGUNG SIND HÄUFIG UNBEGRÜNDET



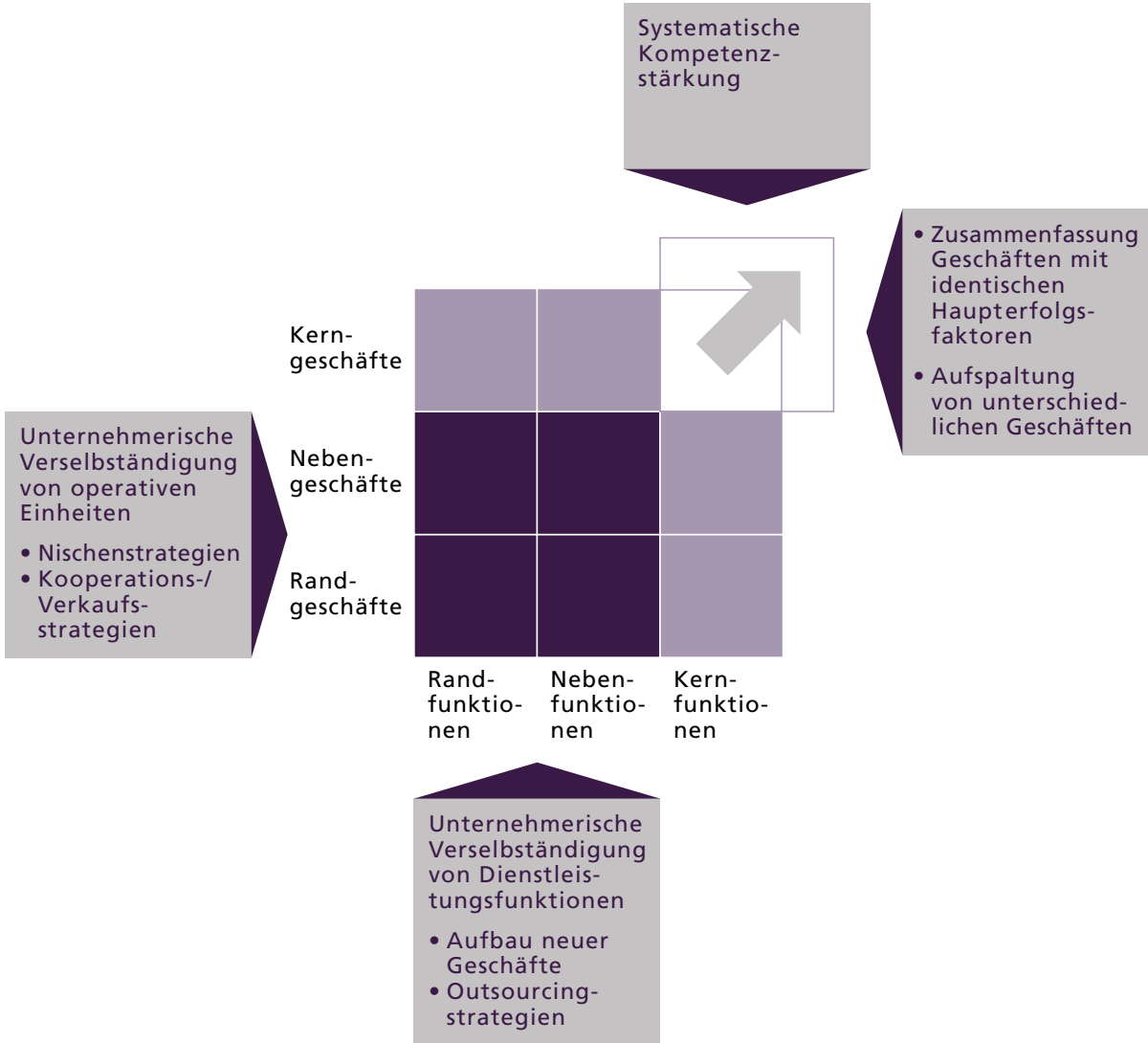
* Eintritt bei Unternehmen, die ausgegliedert haben

Quelle: Studie der Cologne Strategy Group

Die Widerstände der internen Mitarbeiter gegen die Verselbständigung beziehen sich meist auf den Prozeß der Ausgliederung.

Die Mitarbeiterzufriedenheit in der neuen Gesellschaft ist Jahre später oftmals höher als die der gleichen Mitarbeiter vor der Verselbständigung (z.B. Lufthansa Gebäudemanagement, T-Systems).

UNTERNEHMERISCHE VERSELBSTÄNDIGUNG MUSS IM KONTEXT DER STRATEGISCHEN WEITERENTWICKLUNG DES GESAMTEN GESCHÄFTSPORTFOLIOS BETRACHTET WERDEN



Strategische Weiterentwicklung Gesamtgeschäft

Quelle: Cologne Strategy Group

WAS KÖNNEN SIE FÜR IHRE UNTERNEHMERISCHE OBERFLÄCHE TUN?

Wie stark kann der Wert Ihres Unternehmens durch den Umbau zur strategischen Managementholding gesteigert werden?

Welche Nischengeschäfte oder unterkritischen operativen Bereiche Ihres Unternehmens haben deutliche Umsatzsteigerungspotentiale?

Welche dienstleistenden Bereiche Ihres Unternehmens haben durch Verselbständigung oder langfristige Kostensenkung deutliche Wertsteigerungspotentiale?

Gerne diskutieren wir mit Ihnen die Chancen und Risiken der Wertsteigerung durch Erhöhung der unternehmerischen Oberfläche.



COLOGNE STRATEGY GROUP
GESELLSCHAFT FÜR STRATEGISCHE UNTERNEHMENSFÜHRUNG MBH

Hohe Straße 55 – 61 · 50667 Köln · Telefon (0221) 920 70-0



COLOGNE STRATEGY GROUP

Gesellschaft für strategische
Unternehmensführung mbH

Hohe Straße 55 – 61
50667 Köln
Telefon (0221) 920 70-0
Telefax (0221) 920 70-20
cologne-strategy.com