

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

München:

Nymphenburger Strasse 4
D-80335 München
Tel.: + 49 89 208 027 089

Paris:

16, rue de Civry
F-75016 Paris
Tel.: +33 (1) 40 72 64 99

Zurich

Dreiköniginstrasse 31A
CH-8002 Zurich