



improve  
sanierung &  
restrukturierung  
consult



**Positionierungsberatung in der Sanierung  
und Restrukturierung / Insolvenz**

improve consult — planbar aus der Krise!

# Planbare Unternehmenspositionierung in der Krise

Die **strategische Neupositionierung in Krisenphasen** erfordert einen Abgleich zwischen der Soll- und Ist-Positionierung und bezieht sich auf Unternehmen, Geschäftsbereiche, Produkte sowie Marken.

## Unternehmenspositionierung

- Die strategische Neupositionierung von Unternehmen in der Sanierungs- und Restrukturierungsphase bzw. in der Insolvenz ist von herausragender Bedeutung
- Ohne eine klare Positionierung des Unternehmens ist es unmöglich, sich vom Angebot des Wettbewerbs/Wettbewerbers zu unterscheiden
- Die wesentlichen Alleinstellungsmerkmale (kritischen Erfolgsfaktoren) werden durch die strategische Positionierung des Unternehmens im relevanten Markt definiert (Wachstum)

## Stakeholder

- Das Vertrauen der Stakeholder in die Zukunftsfähigkeit des Unternehmens wird zurück gewonnen
- Eine klare Positionierungsstrategie fördert das Interesse möglicher Investoren/Käufer

## Insolvenzverwalter

- Die strategische (Neu-) Positionierung des Unternehmens ist im Rahmen der §§ 270 ff InsO [ESUG] sowohl für den Gläubigerausschuss, bei der Auswahl des vorläufigen Sachwalters, als auch bei der Konzepterstellung (Schutzschirm) maßgeblich für die Fortführung/Sanierung des Unternehmens

„Die Positionierungsberatung verdeutlicht, was das Produkt/die Dienstleistung leistet und für wen (Nutzen)“



**Die strategische Positionierung ermöglicht die klare Identifizierung von Erfolgsfaktoren**

# Strategische Positionierung: Umsetzungsschritte

Die strategische (Neu-) Positionierung von Unternehmen in der Krise erfolgt systematisch und bedarf aufeinander abgestimmter Prozessschritte.



„Die konkreten Inhalte der Pyramide ergeben sich aus dem Input der Berater, einer starker Einbindung der Verantwortlichen sowie den jeweils prozessrelevanten Mitarbeitern“

# Strategische Positionierung: Umsetzungsschritte



A Vision / Mission / Leitbild

## Vision

- Die Vision beschreibt das durch die unternehmerische Tätigkeit zu erschließende Nutzenpotential

- Legitimationsfunktion
- Identifikationsfunktion
- Orientierungsfunktion
- Inspirationsfunktion

## Mission

- Die Mission beschreibt in Form eines Slogans den Auftrag des eigenen Unternehmens und den Beitrag den es zur Erschließung des in der Vision beschriebenen Nutzenpotentials leisten will

- „To make people happy“ (Walt Disney)
- „Connecting people“ (Nokia)

## Leitbild

- Das Leitbild ist die Umsetzung von Vision und Mission in Aussagen mit Handlungsbezug (Unternehmenszweck, zentrale Werte, Verhaltensstandards, etc.)

„Das Leitbild bietet Orientierung und Motivation für die Mitarbeiter und bildet den Rahmen für die Strategie, die Ziele und die operativen Aktivitäten“

# Strategische Positionierung: Umsetzungsschritte



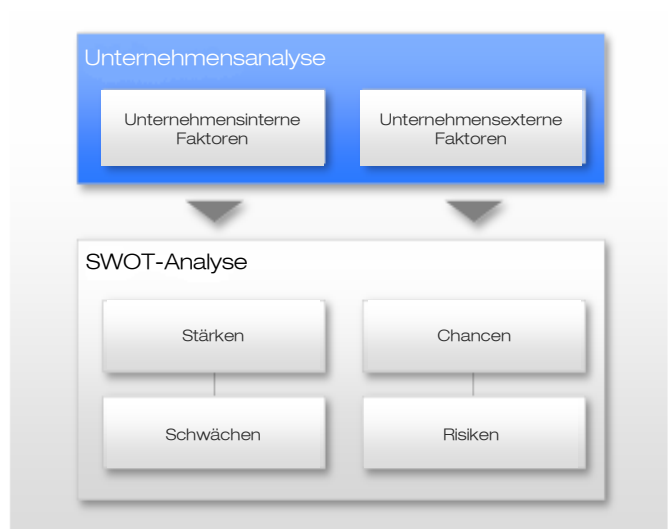
A Vision / Mission / Leitbild

## ☒ Unternehmensanalyse

- Die Vision, die Mission und das Leitbild lassen sich aus der Analyse der Unternehmensumwelt (externe Faktoren) und des Unternehmens (interne Faktoren) ableiten

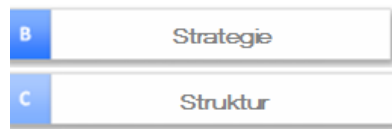
## ☒ SWOT-Analyse

- Die SWOT-Analyse ist maßgeblich für die zukünftige strategische Positionierung des Unternehmens



„Die SWOT-Analyse ist ein Instrument der strategischen Planung; sie dient der Positionsbestimmung und der Strategieentwicklung von Unternehmen“

# Strategische Positionierung: Umsetzungsschritte



## ☒ Definition der Strategie

- Aus den Ergebnissen der Unternehmensanalyse wird die Strategie im Sinne einer „generellen Stoßrichtung“ bestimmt
- Die weitergehende Detailplanung umfasst die Themen Produkte/Dienstleistungen, Preise/Konditionen, Kommunikation und Distribution (Maßnahmen und Marketing-Mix)

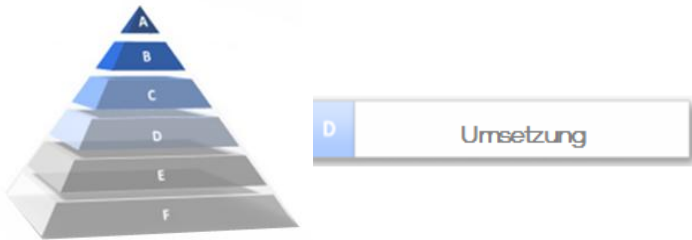
## ☒ Struktur

- Die Anpassung der Organisationsstruktur im Sinne von „Structure follows Strategy“ ist notwendig



„Das Erarbeiten, das Bewerten und die Definition neuer Strategien bildet ein Zukunftsszenario ab, welches sich vielfach signifikant vom Status quo unterscheidet“

# Strategische Positionierung: Umsetzungsschritte



## ☒ Umsetzung der Strategie

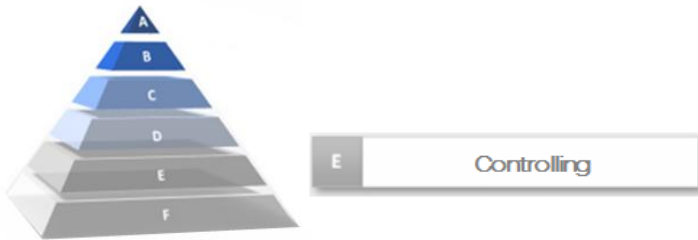
- Bei der Umsetzung der neuen Strategie werden sowohl die Primär- als auch die unterstützenden Aktivitäten angepasst
- Aufgrund der Komplexität eines Change-Managementprozesses bedarf es zwingend externer Unterstützung, da die vorhandenen Ressourcen der Entscheider und Mitarbeiter des Unternehmens für das operative Tagesgeschäft benötigt werden
- Sämtliche Unternehmensebenen werden bei der Umsetzung der Strategie einbezogen



„Im Rahmen der Umsetzungsberatung werden die betrieblichen Veränderungsprozesse sichtbar gemacht – die improve consult verfügt über die hierfür notwendige Methodenkompetenz“



# Strategische Positionierung: Umsetzungsschritte



## ☒ Controlling

- Das Controlling umfasst die Planung, Kontrolle und Steuerung der Geschäftsprozesse sowie die Steuerung der neuen Organisationsstrukturen
- Regelmäßige Reportings an die Stakeholder sind obligatorisch
- Ein Überprüfen der neuen Unternehmensstrategie bzw. Positionierung im Rahmen des Controllings erfolgt permanent



„Beim Controlling werden quantitative und qualitative Ziele/Meilensteine definiert, die einer ständigen Überprüfung unterliegen“

# Strategische Positionierung: Umsetzungsschritte



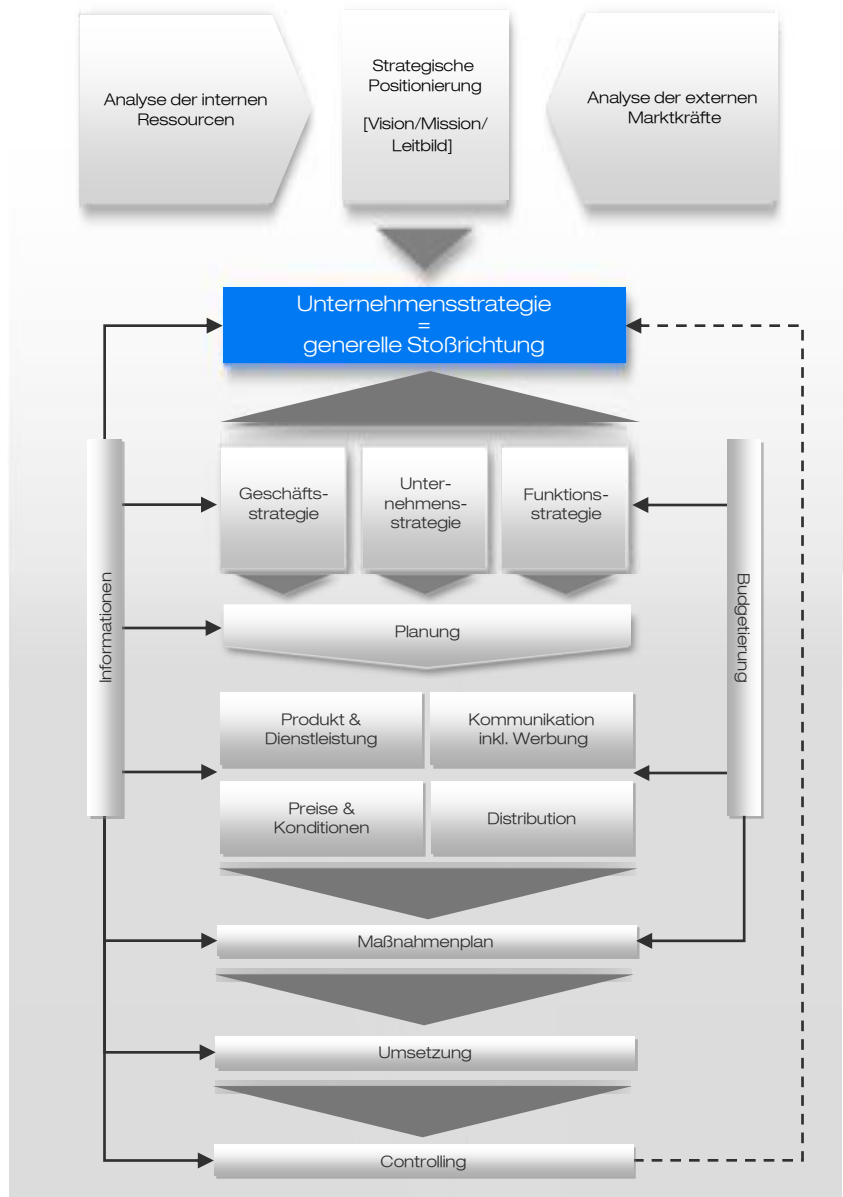
## ⚙ Nachhaltiges Wachstum

- Nachhaltiges Wachstum ist nur auf Basis einer „gefestigten Unternehmensstruktur“ möglich
- Erhöhung des ROI (Return on Investment / Kapitalrendite)
- Vision, Mission und Leitbild sind Korrekative, an denen das Handeln eines jeden Einzelnen ausgerichtet wird



„Nachhaltiges Unternehmenswachstum ist nur im Rahmen einer homogenen Unternehmensstruktur und -kultur und auf Basis eines wettbewerbsfähigen Geschäftsmodells möglich“

# Praktische Vorgehensweise einer Unternehmenspositionierung im Überblick



„Durch die Positionierungsberatung werden konkrete und zukunftsweisende Perspektiven für Ihre Unternehmens- und Marketingstrategie formuliert“

# Anwendungsbereiche der Positionierungsberatung in der Sanierung, Restrukturierung und Insolvenz



- ☒ Sanierungsgutachten (IDW S6)
- ☒ Insolvenzgutachten (§§ 270 ff InsO)
- ☒ Insolvenzverfahren - übertragende Sanierung (Käuferseite)
- ☒ Insolvenzverfahren - Fortführung durch Insolvenzverwalter
- ☒ Turn-around Projekte
- ☒ Due-Diligence-Prüfungen (Käuferseite)
- ☒ Strategiedefinitionen/-überprüfung

# Ihr Kontakt

 [www.improveconsult.de](http://www.improveconsult.de)



Über improve consult

Krisenmanagement

Unsere Leistungen

Kontakt

## improve consult

Als **Unternehmensberatung** mit dem Schwerpunkt Krisen-, Sanierungs- und Restrukturierungsberatung verstehen wir seit über 10 Jahren, worauf es in diesem schwierigen Metier ankommt.


In unserem qualifizierten Team vereinen wir das komplexe betriebswirtschaftliche und juristische Know-how, das für eine erfolgreiche Beratung erforderlich ist.

Darüber hinaus verfügen wir über ein Netzwerk ausgewiesener Spezialisten, die wir bei speziellen Fragen oder Anforderungen einbeziehen.



„In über 10 Jahren Beratung haben wir zahlreiche Unternehmen vor der Insolvenz bewahrt“

Gründer *improve consult* Jörn Emons  
(Rechtsanwalt / MBA)

 Vita Jörn Emons

### Krisenmanagement



1. Analyse / Statuserfassung
2. Sanierungskonzept
3. Umsetzung der Sanierungsmaßnahmen
4. Laufendes Controlling

= **nachhaltiger Sanierungserfolg!**

 [Lesen Sie mehr](#)

### Unsere Leistungen



Als **Spezialist** für Unternehmensfortführung verfügt die Unternehmensberatung *improve consult* über weitreichende und langjährige Erfahrung im Bereich der Unternehmenssanierung und -restrukturierung im Mittelstand.

 [Lesen Sie mehr](#)



improve  
sanierung &  
restrukturierung  
consult

jörn emons  
inhaber

esprit arena  
arena-straße 1  
40474 düsseldorf

t +49 (0)211 77 92 90 77  
f +49 (0)211 77 92 90 78  
e [emons@improveconsult.de](mailto:emons@improveconsult.de)  
i [www.improveconsult.de](http://www.improveconsult.de)

