

Wertsteigerungsprogramm 10+1

Wege zur nachhaltigen operativen Effizienz

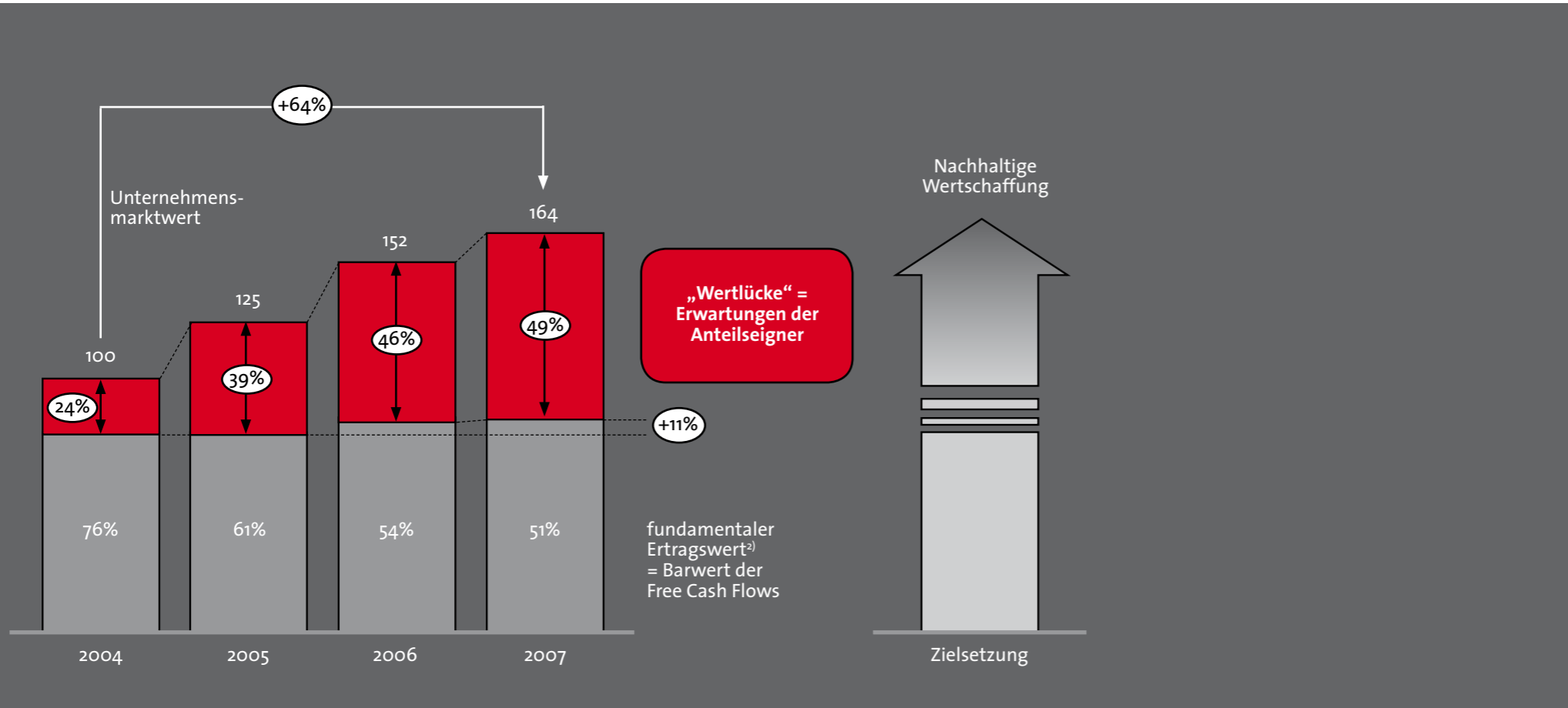


goetzpartners

MANAGEMENT
CONSULTANTS

Die „Wertlücke“ hat seit 2004 stark zugenommen – hohe Erwartungshaltungen der Investoren sind zu erfüllen

Investorenerwartungen¹⁾: Marktwert vs. Fundamentalwert (Index)



1) Stichprobe von ~2000 europäischen Unternehmen mit Umsatz > 200 Mio. EUR und kontinuierlichen Free Cash Flows
 2) Annahmen: Wachstumsrate $g = 2\%$, gewichteter Kapitalkostensatz WACC industriespezifisch definiert

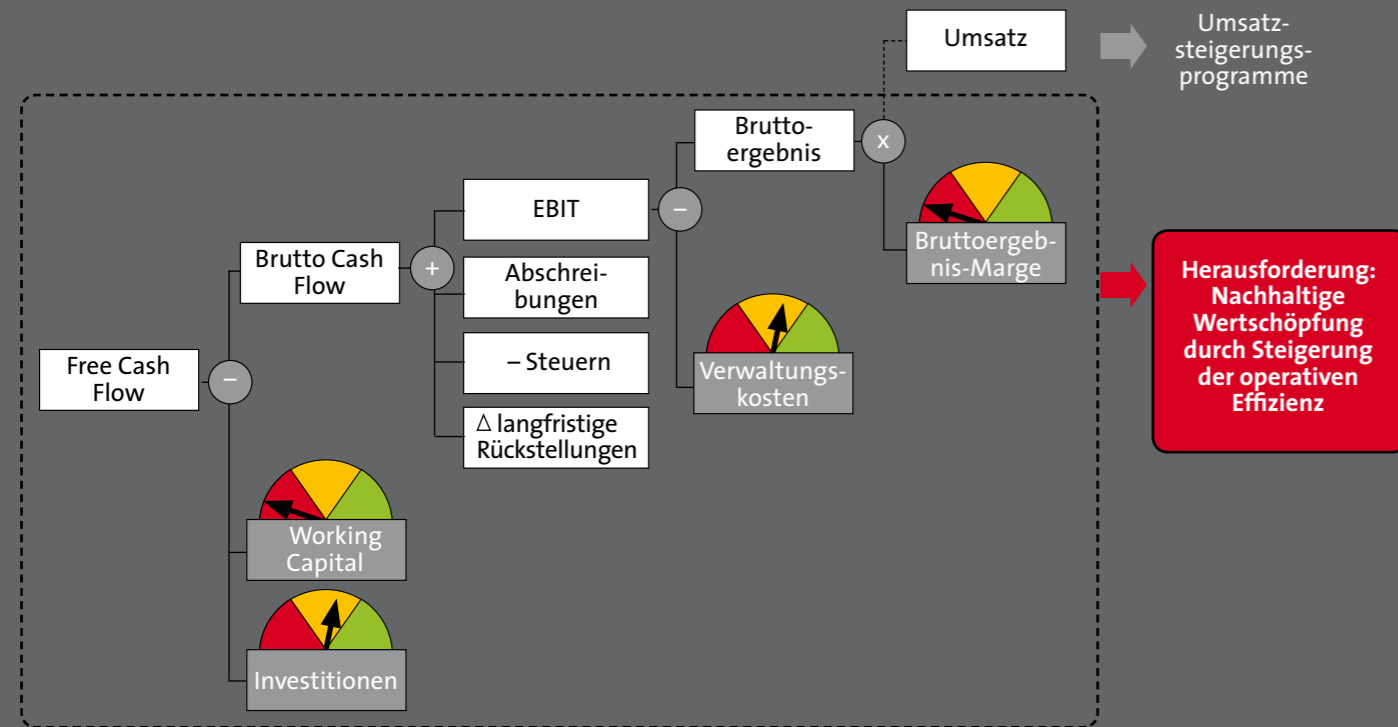
Management Summary

- Problemstellung: Empirische „Wertlücke“**
 - Zwischen dem Wert eines Unternehmens an der Börse (Marktkapitalisierung) und dem fundamentalen Ertragswert (entspricht dem Barwert der Free Cash Flows) klafft oft eine deutliche Lücke (Wertlücke).
 - Unternehmen konnten zwar ihren Marktwert seit 2004 um 64% steigern. Im Vergleich hat sich der Fundamentalwert nur um 11% erhöht.
 - Die Wertlücke stieg somit auf 49% in 2007.
- Chancen durch Wertsteigerungsprogramme**
 - Die Schließung der „Wertlücke“ erfordert eine nachhaltige Steigerung der operativen Effizienz.
 - Mit dem goetzpartners-Wertsteigerungsprogramm 10+1 kann der Unternehmenswert um bis zu 30% gesteigert werden.

Die Chancen zur nachhaltigen Wertsteigerung sind entlang der vier Haupthebel der operativen Effizienz zu identifizieren

Free Cash Flow-Treiberbaum

Beispielhafte Darstellung der Stellhebel-Potenziale für eine exemplarisch gewählte Unternehmenssituation

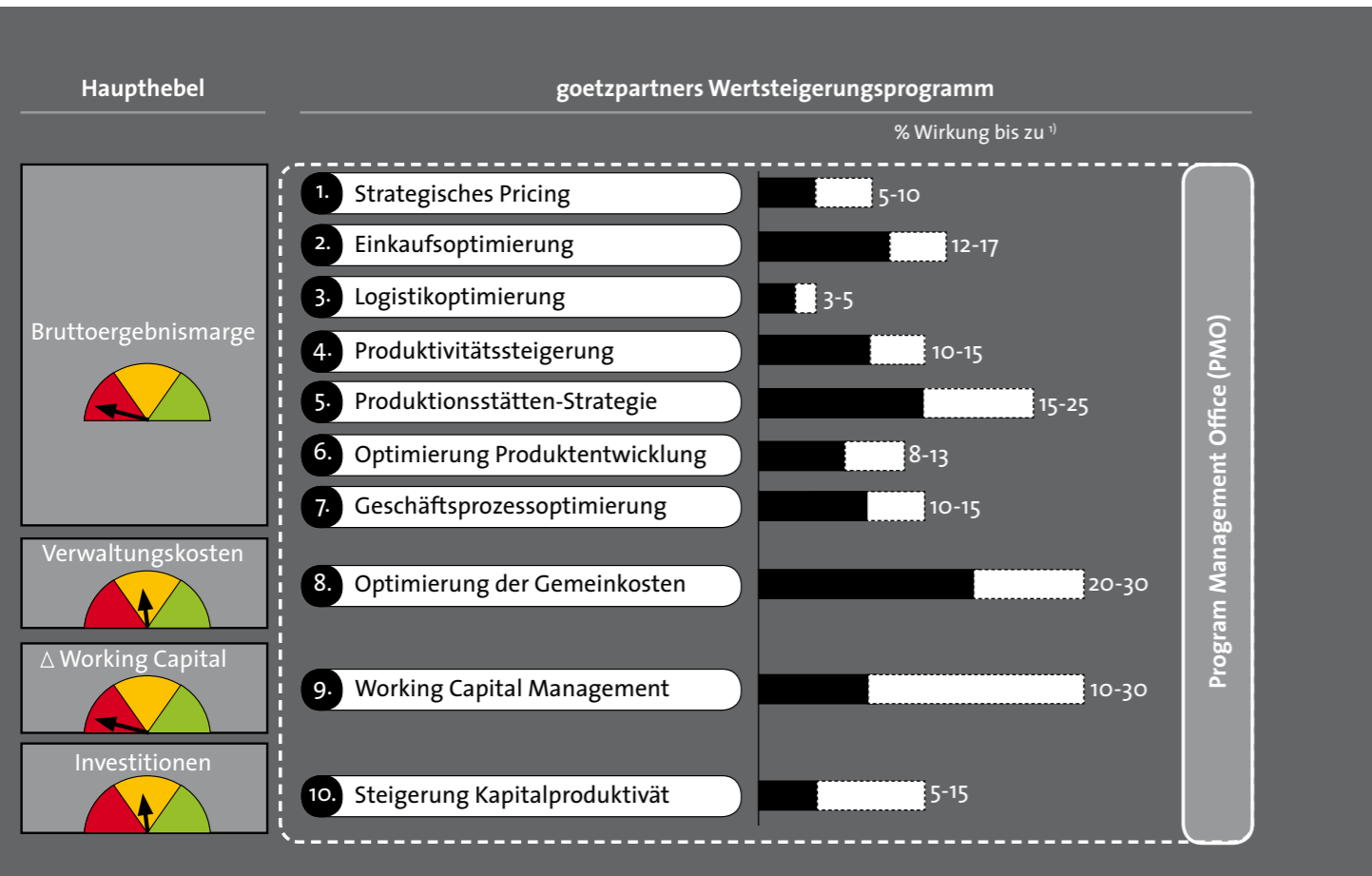


Herausforderung

- Vier Haupthebel zur operativen Wertsteigerung
 1. Bruttoergebnis
 2. allgemeine Vertriebs- und Verwaltungskosten
 3. Umlaufvermögen (Working Capital)
 4. Investitionsbudget
- Identifikation der relevanten Haupthebel
 - Peer Group-Vergleiche identifizieren die jeweils relevanten Stellhebel mit akutem Handlungsbedarf.
 - Vor dem Hintergrund der unternehmensspezifischen Situation sind realistische Potenziale zu setzen.
- Herausforderung
 - Definition geeigneter Initiativen und daraus abgeleiteter Einzelmaßnahmen, die in Summe dem identifizierten Potenzial entsprechen.
- > **goetzpartners verfügt über umfassende Industrieerfahrungen, die relevanten Stellhebel zu identifizieren und daraus das auf den Kunden abgestimmte Wertsteigerungsprogramm abzuleiten.**

goetzpartners Wertsteigerungsprogramm 10+1

10 Initiativen



1) bezogen auf den jeweiligen Stellhebel gemäß goetzpartners Projekterfahrungen

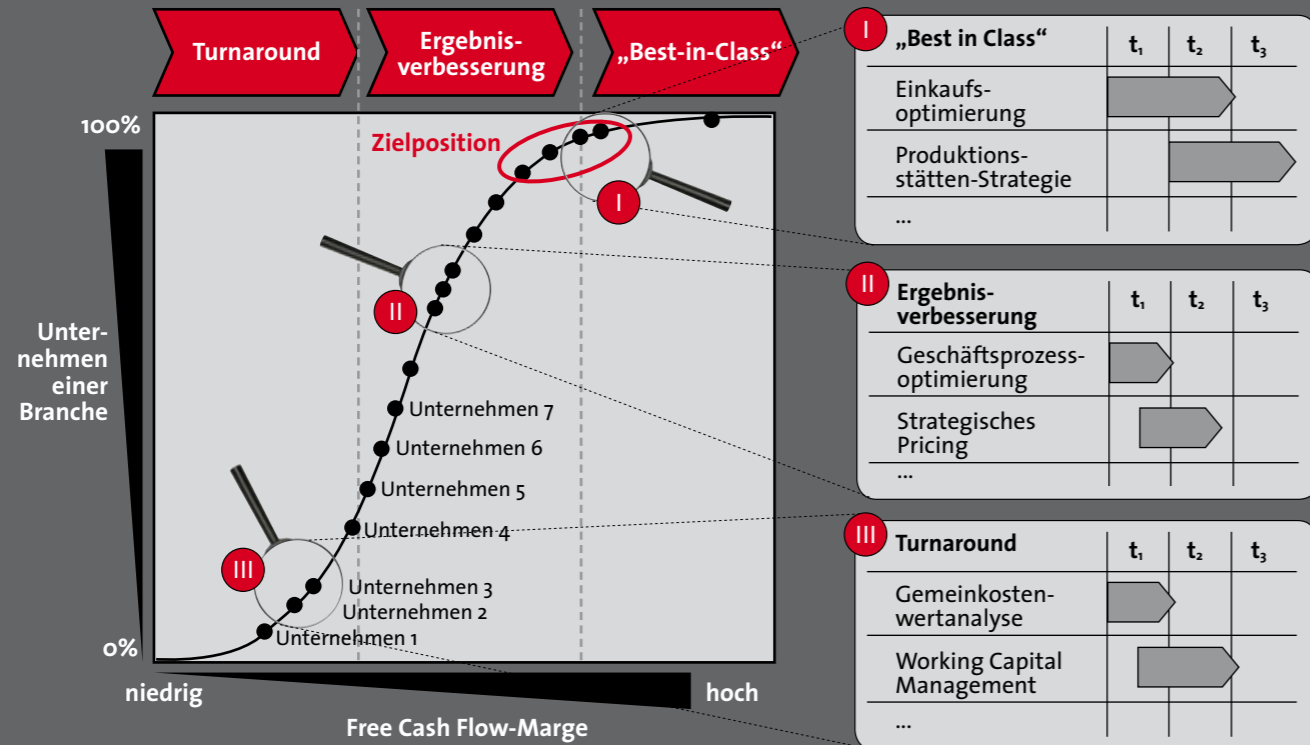
Lösung

- Das goetzpartners Wertsteigerungsprogramm 10+1 umfasst 10 Initiativen, die sich auf die vier Haupthebel Bruttoergebnismarge, Verwaltungskosten, Working Capital und Investitionen aufteilen.
- Gemeinsam mit dem Topmanagement wird das goetzpartners Wertsteigerungsprogramm individuell auf den Kunden zugeschnitten:
 - Exakte Definition der Ziele und Priorisierung der durchzuführenden Initiativen
 - Festlegung von klaren Aufgaben und Verantwortlichkeiten
 - Integration aller Initiativen in einem Masterplan
- Die zusätzliche, übergreifende Initiative (+1) beinhaltet das Controlling des Programms mittels eines konsequenten PMO¹⁾. Die Zielerreichung wird stetig überwacht, um den Erfolg der Initiativen und Einzelmaßnahmen zu sichern und bei Abweichungen rechtzeitig gegenzusteuern.

1) PMO = Program Management Office

Die Auswahl der relevanten Initiativen erfolgt in Abhängigkeit von der jeweiligen Markt- und Unternehmenssituation

Unternehmensspezifisches Wertsteigerungsprogramm



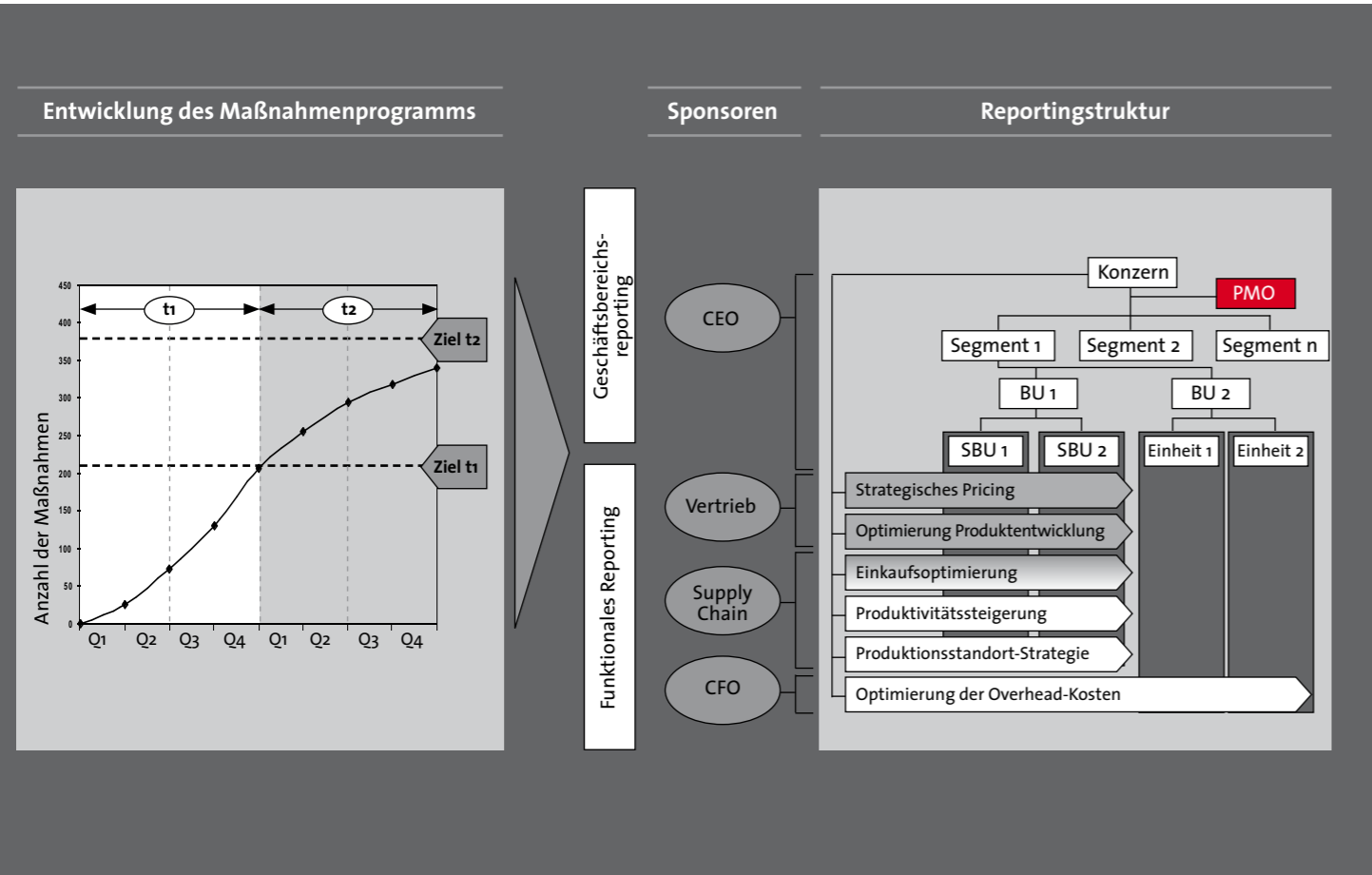
Strukturierte Auswahl der Initiativen

Es gibt drei unterschiedliche Unternehmenssituationen, die jeweils spezifische Initiativen und Einzelmaßnahmen erfordern.

- „Best in Class“**
 Strategische Initiativen, die eine nachhaltige Wirkung erzeugen und deren vollständige Implementierung eine gewisse Vorlaufzeit erfordert (z.B. Einkaufsoptimierung). Dadurch wird die Führungsposition des Unternehmens langfristig abgesichert.
- Ergebnisverbesserung**
 Initiativen, die die Anpassung bzw. Neuausrichtung der bestehenden Prozesse an die aktuellen Marktstrukturen beinhalten (z.B. Geschäftsprozessoptimierung). Somit ist eine deutliche Verbesserung der Marktposition des Unternehmens gegeben.
- Turnaround**
 Initiativen, die eine schnelle Ergebniswirkung (z.B. Working Capital Management) aufweisen, um aus der „Abstiegszone“ rasch herauszukommen.

PMO: Maßnahmenprogramm durch klare Verantwortlichkeiten in der Organisation und stringentes Reporting erfolgreich umsetzen

Maßnahmenprogramm und Verankerung in der Organisation



Erfolgsfaktoren der Maßnahmen-Implementierung

- Ableitung eines übergreifenden Maßnahmenprogramms
 - Aus den identifizierten Initiativen wird eine Vielzahl von Einzelmaßnahmen abgeleitet, die in einem Maßnahmenprogramm zusammengefasst werden.
 - Aufsetzen einer Reportingstruktur mit klaren Verantwortlichkeiten
 - Verantwortlichkeiten bzgl. der Maßnahmen sind klar zu definieren.
 - Eine zentrale, direkt der Unternehmensleitung unterstellte Einheit, das Program Management Office (PMO), steuert den gesamten Prozess.
 - Integration in revolvierende Berichtsprozesse
 - Das gesamte Maßnahmenprogramm ist in die existierenden Berichtsprozesse zu integrieren. Somit werden Implementierungsstatus und Erfolg der Initiativen laufend überwacht.
- > **goetzpartners verfügt über langjährige Erfahrung in der Installation und Verankerung eines PMO in verschiedensten Organisationsformen.**

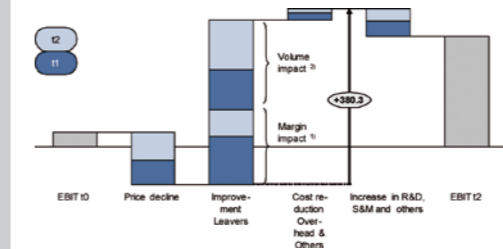
Unsere Referenzen

Ausgewählte Referenzkunden	Relevante Projektbeispiele
Global führender High-Tech-Konzern	■ Umfassendes Wertsteigerungsprogramm
Französische Automobilzulieferergruppe	■ Turnaround und strategische Neuausrichtung
Global agierender Automobilzulieferer	■ Kostenrestrukturierung auf Basis PMO
Führender Spezialdienstleister für technische Services	■ Gemeinkostenoptimierung und Optimierung der Produktentwicklung
Börsennotierte TV-Sendergruppe	■ Umfassendes Programm zur Neuausrichtung und Wertsteigerung
Führender Anbieter von Funktionstextilien	■ Marktliche und produktseitige Neuausrichtung inkl. Einkaufsoptimierung und Working Capital Management

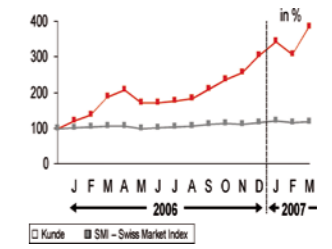
Projektbeispiel – Global führender High-Tech Konzern

Das goetzpartners Wertsteigerungsprogramm sicherte den kurzfristigen Turnaround und die Zukunftsfähigkeit

EBIT-Entwicklung

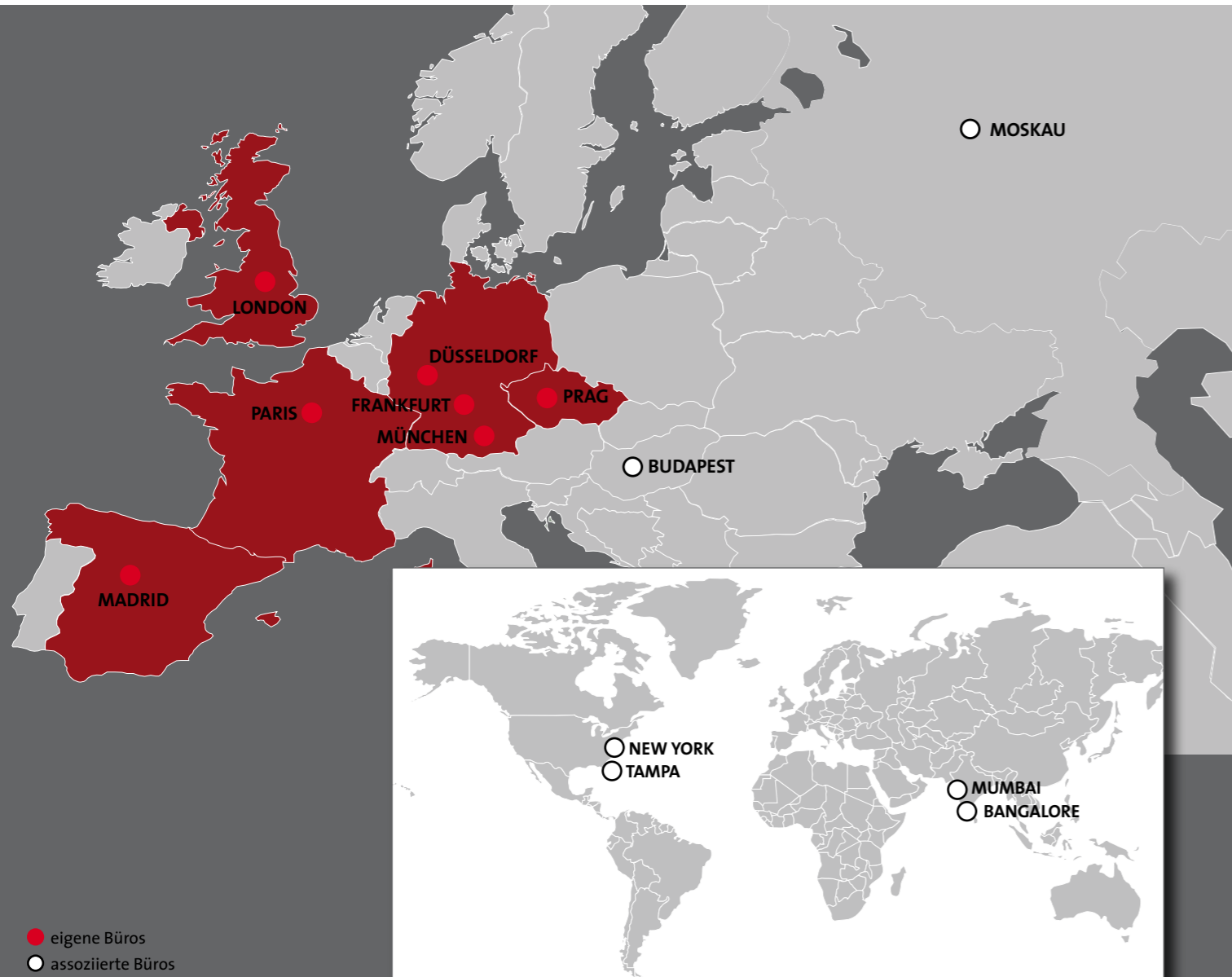


Aktienkursentwicklung

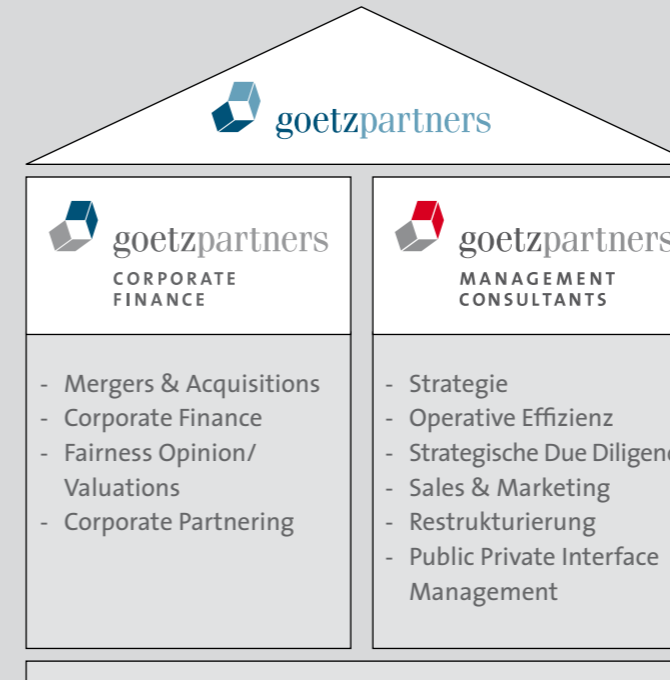


- Herausforderungen
 - Massiver Gewinneinbruch
 - Kurzfristiger Turnaround notwendig
 - Nur durch strategische Neuausrichtung nachhaltige zusätzliche Wertsteigerung
 - Projektvorgehen
 - Gemein- und Produktionskostenoptimierung
 - Neuausrichtung der Einkaufsstrategie
 - Zentrales Program Management Office (PMO)
 - Wesentliche Projekterfolge
 - Sofortige EBIT-Verbesserung von mehr als 200 Mio. EUR innerhalb eines Jahres
 - Konzernweite Reduzierung der Gemeinkosten um mehr als 30%
 - Steigerung der Produktivität um 25% pro Mannstunde
 - Realisierung identifizierter Einsparpotenziale im Einkauf von 12-17%
- > **goetzpartners steht für exzellente Methoden- und Branchenkompetenz sowie hohe Sozialkompetenz bei der Projektdurchführung vor Ort.**

Über goetzpartners



One Firm – Two Services



goetzpartners vereint individuelle Corporate Finance und Management Consulting Services unter einem Dach

- goetzpartners ist ein führendes Beratungsunternehmen, das Corporate Finance- und Management-Beratung aus einer Hand bietet.
- In beiden Disziplinen, Corporate Finance- und Management-Beratung, gründet goetzpartners' hohe Reputation auf Erfahrung und Kreativität.
- Mit zwei klar definierten und dennoch verzahnten Bereichen verbindet goetzpartners fundierte Marktkennntnis und einzigartige Netzwerke zum Nutzen ihrer Kunden.

Kontakt:

Jörg Sendele,
Partner

Günther Schermer,
Senior Manager

Axel Meythaler,
Manager

Dr. Frank Schwenold,
Manager

goetzpartners
MANAGEMENT CONSULTANTS GmbH
Prinzregentenstr. 56
80538 München
Tel. +49 - 89 - 290 725 - 500

Stadttor 1
40219 Düsseldorf
Tel. +49 - 211 - 600 42 - 570

Bockenheimer Landstr. 24
60323 Frankfurt
Tel. +49 - 69 - 247 50 48 - 0

Email: info@goetzpartners.com
www.goetzpartners.com



goetzpartners

MANAGEMENT
CONSULTANTS