

## PRESSEMITTEILUNG

goetzpartners Studie:

### **Erfolgreiche Methoden zur Margensteigerung in der Automobilzulieferindustrie**

***München, 25. Februar 2008: Die mittelständisch geprägten Automobilzulieferer in Deutschland stehen unter einem massiven Wettbewerbsdruck. Durch ein konsequent geführtes und strukturiertes Programm-Management sind jedoch deutliche Margenverbesserungen möglich. Nach Einschätzung der Experten von goetzpartners Management Consultants können die Unternehmen der Automobilzulieferindustrie ihre operative Gewinnmarge um bis zu 6 Prozentpunkte erhöhen.***

Die überwiegend mittelständisch geprägte Automobilzulieferbranche in Deutschland muss große Herausforderungen meistern. Neben einem enormen Preisdruck seitens der Hersteller sowie steigenden Rohstoff- und Energiekosten spüren die Firmen einen zunehmenden Wettbewerbsdruck auf dem globalen Markt, insbesondere aus Niedriglohnländern. Zudem ist das Thema Unternehmensfinanzierung von großer Brisanz. Denn für Mittelständler wird es immer schwieriger, Kapital für technische Innovationen, notwendige Akquisitionen oder die Erschließung neuer Märkte aufzubringen.

Trotz dieser schwierigen Situation können Automobilzulieferer ihre operative Ertragskraft um bis zu 6 Prozentpunkte steigern, wie goetzpartners in einer aktuellen Studie darstellt. Ein solches Ergebnis ist allerdings nur dann zu erreichen, wenn die Unternehmen einen Ansatz verfolgen, der nicht nur kurzfristig einzelne Finanzpositionen verbessert, sondern das gesamte Geschäftsmodell analysiert und optimiert. Damit verschafft sich der Unternehmer Handlungsspielräume für strategische Überlegungen, legt die Grundlage für eine nachhaltige Entwicklung und sichert langfristig auch Arbeitsplätze. „Ein wichtiger Erfolgsfaktor ist natürlich die effektive und effiziente Umsetzung der Maßnahmen durch ein konsequentes Program Management Office“, erklärt Jörg Sendele, Partner bei goetzpartners Management Consultants und Autor der Studie.

goetzpartners Erfahrungen zeigen, dass bereits 3 bis 4 Monate ausreichen können, um die Rendite um bis zu 6 Prozentpunkte zu erhöhen. Darüber hinaus beschreibt die Studie, an welchen operativen Stellschrauben die Zulieferer ansetzen können, um den

Unternehmenswert zu steigern. „Entscheidend sind dabei Pragmatismus, konsequentes Maßnahmencontrolling, starke Einbindung und Führung der Mitarbeiter, aktive und offene Kommunikation sowie größtmögliche Transparenz über die Projektfortschritte“, erklärt Jörg Sendele.

### **Über goetzpartners**

goetzpartners zählt mit rund 200 Professionals und Büros in München, Düsseldorf, Frankfurt, London, Paris, Madrid und Prag sowie Kooperationen in Bangalore, Budapest, Moskau, Mumbai, New York und Tampa zu den führenden unabhängigen Beratungsunternehmen in Europa. Durch die Kombination umfassender Expertise aus den Bereichen Corporate Finance (goetzpartners Corporate Finance GmbH), Management Consulting (goetzpartners Management Consultants GmbH) und Interimsmanagement (goetzpartners Interim Managers GmbH) verbindet goetzpartners herausragende Funktionalexpertise mit einem einzigartigen Marktzugang. goetzpartners steht für innovative Beratungsansätze und maßgeschneiderte Ergebnisse, die auf Augenhöhe mit den Kunden erfolgreich umgesetzt werden.

### **Kontakt:**

goetzpartners Management Consultants GmbH  
Manuela Nikui  
Director Marketing/PR  
Prinzregentenstr. 56  
80538 München  
Tel.: +49 89 29 07 25-117  
Fax: +49 89 29 07 25-215  
Email: [nikui@goetzpartners.com](mailto:nikui@goetzpartners.com)  
[www.goetzpartners.com](http://www.goetzpartners.com)