

Willkommen bei USB
Unternehmen
sanieren & beraten



Unsere Philosophie

Als Unternehmensberatung aus der Praxis heraus unterscheiden wir uns maßgeblich vom Wettbewerb. Es zählen Praxis und Erfahrung – und am Ende nur der Erfolg!

Mit über 30-jähriger Erfahrung in der Gründung, dem Aufbau, der Konsolidierung und der Steuerung von Unternehmen im In- und Ausland ist unser Ansatz sehr pragmatisch geprägt. Wir erstellen nicht primär bunte Schaubilder und lassen den Kunden dann damit allein, sondern wir kommen aktiv in Ihr Unternehmen und arbeiten mit Ihnen und Ihrem Team zusammen an der Lösung der anstehenden Aufgaben. Nur so entsteht ein konstruktiver Prozess, für den wir auch in Verantwortung gehen, falls Sie das wünschen.

Ziel unseres Handelns soll eine Win-Win-Situation sein. Bei einer möglichst großen Gleichschaltung der Interessen ziehen Sie als Kunde und wir optimal am gleichen Strang – und das auch noch in der gleichen Richtung. Diese Vorgehensweise verspricht größtmöglichen Erfolg – und das kann ich über viele Jahre belegen. „Wir müssen die Leute mitnehmen!“

Nur so erreichen wir Ihre Mitarbeiter und können zusammen mit dieser wichtigsten Ressource Ihr Unternehmen wieder rentabler machen und für die Herausforderungen des Marktes wappnen.

Interimsgeschäftsführung

Sie haben vorübergehenden Bedarf an einer Geschäftsführung durch Nachfolgeprobleme oder Krankheit/Tod des bisherigen Geschäftsführers? Hier kommt die USB Unternehmen sanieren & beraten GmbH & Co. KG ins Spiel.

Als langjährig erfahrener Geschäftsführer einer größeren Firmengruppe im technischen Dienstleistungsbereich habe ich die Expertise, Ihr Unternehmen vorübergehend zu managen.

Dazu gehört die Aufrechterhaltung und ggf. Weiterentwicklung des bestehenden Betriebes, sowie die Organisation und das Recruiting eine-s(r) geeigneten Nachfolger(in) als Geschäftsführer(in).

- Kaufmännische Geschäftsführung
 - Gesamtgeschäftsführung
 - Betriebliche Abläufe organisieren
 - Rechnungswesen ggfs. aktualisieren
 - Forderungsmanagement aufbauen
 - Liquiditätssteuerung aktualisieren
 - Alle üblichen gängigen & erforderlichen Geschäftsführeraufgaben
- a) Mit festem Honorar
b) Mit geringem, festem Honorar und definierter Erfolgsbeteiligung

Sanierung

Sie haben in Ihrem Unternehmen ein Problem in der Organisation, in der Rentabilität, im Vertrieb, in der Liquidität ...? Hier kommt die USB Unternehmen sanieren & beraten GmbH & Co. KG ins Spiel.

Wir unterstützen Sie bei Restrukturierungsprozessen und beim Aufdecken von unrentablen Bereichen. Wir sortieren und organisieren Ihre Finanz- und Liquiditätsplanung, decken Sparpotenziale auf und bringen Ihr Unternehmen wieder in die Gewinnzone.

Strategieberatung

Unternehmensstrategie, Wachstumsstrategie, Wettbewerbsstrategie, Geschäftsmodellentwicklung

Organisationsberatung

Organisationsentwicklung, Restrukturierung, Turn-Around

Prozessberatung

Geschäftsprozessoptimierung, Prozessmanagement, Effizienzsteigerung

Führung

Managementmodelle, Unternehmenssteuerung, Führungsorganisation

Marketing/Vertrieb

Vertriebsstruktur, Vertriebsmotivationsanreize, Kundenbindungsmaßnahmen, Werbung (Print, E-Mail, Social Media, ggf. Radio und Fernsehen, Messebeteiligungen)

Produktion

Viele Bereiche der funktionalen Unternehmensberatung entlang der Wertschöpfungskette: Einkauf, Supply-Chain, Logistik und im Schwerpunkt Finanzen (Kalkulation, Liquiditätssteuerung, Finanzplanung, Zusammenarbeit mit Banken, Rentabilität).

- Analyse der Firma: Durch Interviews oder in Workshops werden die IST-Prozesse erfasst und dokumentiert. Die bestehenden Abläufe werden deutlich gemacht, eventuelle Schwachstellen aufgedeckt und Ver-

besserungspotential ermittelt. Zusätzlich werden für eine bessere Planung sämtliche Kosten- und Leistungsdaten des Unternehmens aufgenommen.

- **Optimierung:** In Zusammenarbeit mit den Mitarbeitern werden die SOLL-Prozesse bestimmt. Nach Wirtschaftlichkeit werden Alternativen gesucht, um diese gegeneinander abzuwägen und anschließend für das Unternehmen passende Lösungen herauszufiltern.
- **Realisierung:** Das erstellte Konzept wird Schritt für Schritt in den laufenden Betrieb integriert. Die permanente Verbesserung der Geschäftsprozesse durch die eigenen Mitarbeiter soll das definierte Ziel sein.

Vorgehensweise in beiden Geschäftsfeldern

Profitabilität verbessern | Kundennutzen

- Produktionskosten gesenkt
- Kosten für Material und Dienstleistungen gesenkt
- Fixkosten gesenkt
- Bestände gesenkt
- Umsatzrendite erhöht
- Wachstum der Marktanteile

Starkes Wachstum nachhaltig umsetzen | Kundennutzen

- Höhere Marge durch Nutzengenerierung beim Kunden bzw. dessen Kunden
- Modularer skalierbarer Wachstumsplan mit Risikoschranken
- Vermeidung typischer Gefahren bei (zu) großem Wachstum
- Wachstum der Marktanteile
- Umsatzrendite erhöht

Strategie und Geschäftsmodell weiterentwickeln | Kundennutzen

- Höhere Marge durch Nutzengenerierung beim Kunden bzw. dessen Kunden
- Neue Technologien und Produkte sowie neue Dienstleistungen
- Neue Absatzmärkte

- Modularer skalierbarer Businessplan mit Risikoschranken
- Vermeidung typischer Gefahren in der heutigen turbulenten Umgebung
- Wachstum der Marktanteile
- Umsatzrendite erhöht

Einkauf optimieren | Kundennutzen

- Kosten für Material und Dienstleistungen gesenkt
- Bestände gesenkt
- eProcurement und die Nutzung elektronischer Marktplätze etabliert
- Organisation und Prozesse wettbewerbsfähig für turbulente Umgebung
- Mitarbeiter höher qualifiziert
- Umsatzrendite erhöht

Was machen wir dafür?

- Laufendes Geschäft stabilisieren und gleichzeitig den Einkauf evolutionär weiterentwickeln (große Probleme zuerst lösen)
- Erarbeiten eines funktions- und unternehmensspezifischen modularen und skalierbaren Wachstums- oder „Veränderungsprogrammes mit messbaren Beiträgen und Umsetzungsplänen
- Identifikation von neuen Produkten, neuen Märkten und neuen Dienstleistungen
- Risikoanalyse und Risikominimierung, auch vor dem Hintergrund Preisverfall, volatile Märkte, disruptive Geschäftsmodelle und „schlimmster vorstellbarer Wettbewerber“.

- Organisation Project und Leitung des Projektes
- Projektmanagement und Controlling mit schneller Lernkurve
- Fortbildung von internen Mitarbeitern im Sinne von „Learning by doing“
- Nach Zielerreichung Übergabe an interne Ressourcen
- Analyse der Ist- Situation (Struktur/Organisation, Prozesse, Kommunikation, Mitarbeiter, Qualifikationen, KPIs, Risiken, Beschaffungsmärkte)
- Entwicklung Soll- Zustand
- Abgleich mit dem Ist- Zustand und erarbeiten eines funktions- und unternehmensspezifischen „Fitness- Programmes Einkauf“ mit messbaren Beiträgen und Umsetzungsplänen

Supply Chain Management & Logistik voranbringen | Kundennutzen

- Durchlaufzeiten signifikant verkürzt
- Bestände deutlich reduziert
- Logistik- Beanstandungen signifikant gesenkt
- Supply Chain Prozesse effizient und sicher in der täglichen Anwendung
- Kosten für Eiltransporte gesenkt
- Kosten für Transporte generell drastisch gesenkt

Was machen wir dafür?

- Laufendes Geschäft stabilisieren und gleichzeitig SCM/Logistik evolutionär weiterentwickeln (große Probleme zuerst lösen)

- Analyse der Ist- Situation (Struktur/Organisation, Prozesse, Kommunikation, Mitarbeiter, Qualifikationen, Risiken)
- Entwicklung Soll- Zustand
- Abgleich mit dem Ist- Zustand und erarbeiten eines funktions- und unternehmensspezifischen „Fitness- Programmes Supply Chain Management & Logistik“ mit messbaren Beiträgen und Umsetzungsplänen

Potenziale von Digitalisierung & Industrie 4.0 nutzen | Kundennutzen

- Innovationen: Neue digitale Produkte und Services
- Schlanke und schnelle Prozesse führen zu höherer Kundenzufriedenheit und Schnelligkeit sowie Kosteneinsparungen
- Bereitstellung digitaler Produktdaten, auch von Lieferanten
- Roadmap „Digitalisierung“ modular und skalierbar
- Kenntnis der eigenen Schwächen bei Angriff durch den „schlimmsten vorstellbaren Wettbewerber“ aus der digitalen Welt herkommend und der entsprechenden disruptiven Geschäftsmodelle
- Neue profitable Umsatzpotentiale

Was machen wir dafür?

- Identifikation der Nutzenbereiche durch Digitalisierung und Potentialabschätzung
- Konstellation „Worst competitor“ erarbeiten und ggf. Adaption des Geschäftsmodells

Was machen wir für alle Bereiche?

- Gesamtheitliche unternehmerische Analyse der Ist- Situation

- Analyse der Wertschöpfungskette und Potentiale der Nutzengenerierung bei Kunden und dessen Kunden
- Abgleich mit der Unternehmensstrategie und der Aufstellung des Unternehmens
- Erarbeiten eines funktions- und unternehmensspezifischen modularen und skalierbaren Wachstums- oder „Veränderungsprogrammes mit messbaren Beiträgen und Umsetzungsplänen
- Identifikation von neuen Produkten, neuen Märkten und neuen Dienstleistungen
- Risikoanalyse und Risikominimierung, auch vor dem Hintergrund Preisverfall, volatile Märkte, disruptive Geschäftsmodelle und „schlimmster vorstellbarer Wettbewerber“.
- Organisation und Leitung des Projektes
- Projektmanagement und Controlling mit schneller Lernkurve
- Fortbildung von internen Mitarbeitern im Sinne von „Learning by doing“
- Nach Zielerreichung Übergabe an interne Ressourcen

Tätigkeit & Arbeitsweise

Tätigkeit

Wir bringen ein breites und bewährtes Wissen aus Changeprozessen und Firmenentwicklungen mit. So gelingt es uns, sich in kürzester Zeit in Unternehmensstrategie und -abläufe einzuarbeiten – und schnell erste Erfolge vorzuweisen. Wir arbeiten immer im Gesamtkontext des Unternehmens und binden andere Abteilungen und Mitarbeiter mit ein.

Unternehmensstrategie überprüfen, strategische Weiterentwicklung des Unternehmens vorantreiben, Mehrwerte schaffen – wir handeln stets wertbeitragsorientiert. Die Verbesserung der Wettbewerbsfähigkeit unserer Mandanten steht dabei immer im Fokus. Dabei geht es darum, neue Produkte, Services, Märkte zu finden, Mehrwerte durch Produkte zu heben oder neue Perspektiven aufzuzeigen. Dafür entwickeln oder optimieren wir modulare und skalierbare Business Cases und Geschäftsprozesse, die den Unternehmen den Weg freimachen zu neuen Horizonten. Im Anschluss begleiten wir deren Implementierung – auch wenn es darum geht, Systeme, Abläufe, Prozesse und Strukturen passend dazu auf der IT-Seite anzupassen.

Arbeitsweise

Als Interimsmanager und Berater meist in Personalunion stehen wir auch dafür, die Ergebnisse der beratenden Tätigkeiten als Interimsmanager aktiv umzusetzen. Dabei schätzen wir eine kreative und iterative Herangehensweise. Die Annäherung an das Hauptziel erfolgt modular und Stück für Stück – unsere Ziele sind schnelle Zwischenerfolge mit Substanz. Das Hauptziel verlieren wir dabei nie aus den Augen.

Eine wertorientierte Denkweise und der Fokus auf nachhaltige Erfolge – wir leben Werte vor und vermitteln diese an die beteiligten Personen. Dadurch gelingt es uns Strukturen, Prozesse und Maßnahmen sinnhaft aufzuladen und damit nachhaltig im Unternehmenskontext zu verankern. Unsere Stärken liegen in der Analyse und Konzeption sowie einer professionellen Umsetzung.

Führung

Wir haben den Anspruch, stets die optimale Lösung und Umsetzung für unsere Auftraggeber zu erreichen. Dafür bringen wir neben ausgewiesenen fachlichen Kenntnissen auch die wichtigen Soft-skills mit. So gelingt es uns, schnell Menschen für die gemeinsamen Ziele zu gewinnen. Als „Diplomaten“ bringen wir Menschen zusammen, vermitteln und führen zu einem gemeinsamen Erfolg. Dazu stehen wir für eine offene Unternehmenskultur und tragen in der täglichen Arbeit unseren Teil dazu bei. Denn nur wenn alle Stimmen im

Unternehmen gehört und bewertet werden, ergibt sich ein stimmiges Gesamtbild der aktuellen Lage. Gespräche mit Mitarbeitern aller Hierarchieebenen gehören deshalb zum Tagesgeschäft. Fordern und fördern haben auf unserer Agenda einen festen Platz. So gelingt es, Mitarbeiter des Unternehmens zu motivieren und zu einem gemeinsamen Ziel zu bringen. Als unternehmerisch denkende Berater und Interimsmanager erkennen wir Chancen und handeln konsequent.

Gleichzeitig übernehmen wir bei unseren Mandaten on-the-Job eine wichtige Rolle in der (Weiter-) Qualifizierung der Mitarbeiter.

Wir erkennen den Kontext

Um individuelle Lösungen zu erarbeiten, müssen zunächst alle Informationen analysiert und in den richtigen Zusammenhang gesetzt werden. Statt bestehendes Material aufzubereiten, recherchieren wir beispielsweise exklusive Daten und Fakten aus umfangreicher Forschung oder aus zahlreichen Interviews mit Führungskräften und Marktexperten. Die Fähigkeit, Informationen nach Relevanz zu ordnen und zu interpretieren, erfordert Geduld, Kreativität und Durchhaltevermögen. Sobald wir jedoch den Gesamtkontext verstanden haben, können wir gemeinsam mit unseren Kunden daran arbeiten, den besten Weg in die Zukunft zu finden.

Wir setzen Strategien um

Um Werte zu schaffen, müssen strategische Entscheidungen auch zu sichtbaren Ergebnissen führen. Wir erarbeiten nicht nur Strategien, sondern setzen diese dann in konkrete Handlungen um, beobachten die Auswirkungen und helfen im Bedarfsfall bei Kurskorrekturen. Unser Erfolg hängt dabei in hohem Maße von unserer Fähigkeit ab, die langfristigen Bedürfnisse unserer Kunden zu verstehen und basierend auf diesem Wissen so zu handeln, dass ein nachhaltiger Wettbewerbsvorteil aufgebaut wird. Der Großteil unserer Kunden bleibt uns treu, weil sie unserem Rat vertrauen und unsere Leidenschaft für langfristige Wertschöpfung teilen.

GPO als notwendiger Bestandteil der Unternehmensstrategie

Geschäftsprozessoptimierung

Die Geschäftsprozessoptimierung beinhaltet eine Analyse der Ablauf- und der Aufbauorganisation eines Unternehmens im Hinblick auf seine Orientierung an Geschäftsprozessen. Dabei wird besonders das Gestaltungspotenzial der Informationstechnologie dazu genutzt, Geschäftsprozesse neu zu organisieren und massive organisatorische Änderungen vorzunehmen. Ziel ist es, die Zahl der Schnittstellen zu minimieren.

Um einen langfristigen Unternehmenserfolg sicher zu stellen ist es notwendig, die Leistungs- und Konkurrenzfähigkeit sowie die Wirtschaftlichkeit kontinuierlich zu prüfen. Wollen Unternehmen erfolgreich sein, müssen diese ihre Geschäftsprozesse regelmäßig neu den wechselnden Rahmenbedingungen anpassen. Wir unterstützen ihre Kunden bei einer kontinuierlichen Neuausrichtung der unternehmerischen Prozesse

Geschäftsprozesse analysieren, verstehen & optimieren

Die Gestaltung von Geschäftsprozessen soll die Strategie und Realisierung des Geschäftsmodells eines Unternehmens unterstützen. Unsere Beratung setzt daher bei der Analyse von Geschäftsprozessen bei der Unternehmensstrategie und dem Business Development an. Aus den Unternehmenszielen und –strategien leiten wir die Anforderungen für die Geschäftsprozessoptimierung (GPO) ab. Unsere Beratung misst die Bedeutung der einzelnen Geschäftsprozesse für den Gesamterfolg. Darauf aufbauen optimieren wir gemeinsam mit dem Kunden bestehende Geschäftsprozesse oder gestalten diese ganz neu.

Neugestaltung ineffizienter Prozesse nutzen

In vielen Unternehmen ruhen nicht realisierte Gewinne in ineffizienten Geschäftsprozessen. Diese Ineffizienz zu erkennen und zum Vorteil unserer Kunden neu zu gestalten, ist die Aufgabe unserer Strategieberatung. Mit der konsequenten Ausrichtung aller Geschäftsprozesse an den Unternehmenszielen und damit an der Erfüllung der Kundenbedürfnisse, verbessern wir die Wertschöpfungskette unserer Kunden und schaffen Freiraum für kundenorientierte Innovationen.

Prozessoptimierung steigert die Erlöse

Die Geschäftsprozessoptimierung wird häufig als Kostensenkungsprogramm dargestellt. Die Prozessoptimierung hat aber Einfluss auf alle Wettbewerbsfaktoren. So können neben

Kostensenkungen auch Umsatzsteigerungen durch Zeit- und Qualitätsvorteile und Kundenbindung am Markt umgesetzt werden. Die Geschäftsprozess-optimierung hat die Aufgabe, die Wertschöpfungskette eines Unternehmens hinsichtlich Qualität, Zeit, Kosten und Kundenzufriedenheit zu verbessern.

IT Strategie mit der GPO verbinden

Eine IT- und E-Business-Strategie müssen heute sehr eng mit der Geschäftsprozessoptimierung verbunden werden. Der richtige Einsatz von IT und E-Business steigert die Effizienz des Unternehmens. Unsere Beratung unterstützt unsere Kunden, eine höhere Performance zu erzielen und richtet die IT-Prozesse konsequent an der Strategie und den Geschäftsmodellen des Unternehmens aus und nicht umgekehrt.



„Einfach mal machen!“

Dipl.-Ing. Eberhard Müller

Vita

- 2018** Gründung der USB Unternehmen sanieren & beraten GmbH & Co. KG
www.usb-hamburg.com
- Seit 2017** Aufsichtsrat Autobank AG Wien
- Seit 2015** Honorarkonsul für Sierra Leone für Hamburg und Norddeutschland
- 2007 - 2018** Honorarprofessur an der Musikhochschule Detmold im Erich-Thienhaus-Institut für Tonmeister
- 1994 - 2018** Aufbau der Filiale Hamburg und von hier aus weitere Expansionsschritte, ohne jeweils persönlich dorthin zu ziehen.
- Seit 1993** Rotarier, Mitglied des Organisations-Komitees für die Rotary World Convention 2019 in Hamburg
- 1989 - 1994** Aufbau der Filialen Stuttgart und Dresden I nach dem Mauerfall
- 1981** Gründung der Firma NEUMANN & MÜLLER Beschallungen in Düsseldorf mit meinem Partner Dipl.-Ing. Jürgen Neumann (beide bis heute Gesellschafter) Heute: NEUMANN & MÜLLER GmbH & Co. KG | www.NeumannMueller.com
- 1980 - 1986** Studium Ton- und Bildtechnik in Düsseldorf (Kombistudium Musik und Elektrotechnik mit Spezialfächern für Toningenieur(e)) Abschluss Dipl.-Ing. I Ton- und Bildtechnik „Toningenieur“
- 1977 - 1980** Wirtschaftsgymnasium I Abitur
- 1974 - 1977** Lehre zum Industriemechaniker I Fa. Delmag Esslingen
- 1957** Geboren und aufgewachsen in Esslingen am Neckar I bei Stuttgart

Gründung N&M Standorte

2013	Osteuropa	1999	Berlin
2013	Messe Düsseldorf	1998	Köln
2009	Congress Center München (ICM)	1997	Frankfurt
2008	Hannover	1995	Hamburg
2007	Stuttgart (ICS)	1994	Erfurt
2007	Messe Stuttgart	1991	Dresden
2006	Dubai	1989	Stuttgart
2003	Messe München	1985	München
2000	Leipzig	1981	Düsseldorf





USB Unternehmen sanieren & beraten GmbH & Co. KG | Geschäftsführer: Dipl.-Ing. Eberhard Müller
Immenschuur 30 | 22359 HH | Tel.: 040 – 6032831 | Fax: 040 – 6032832 | www.usb-hamburg.com
E-mail: eberhard.mueller@usb-hamburg.com