

Leistungsprogramm | 2024



excim

Management Consulting GmbH

Executive Consulting | Executive Interim Management

Inhalt

	Seite
1. Management Summary	03
2. Unsere Kunden	04
3. Unser Leistungsprogramm	05
3.1 Unternehmensstrategie	06
3.2 Digitale Transformation	07
3.3 Vertrieb und Marketing	08
3.4 Finanz- und Rechnungswesen	09
3.5 Controlling	10
3.6 M&A	11
3.7 Beschaffung und Materialwirtschaft	12
3.8 Shared Services	13
3.9 SAP / IT Services	14
3.10 Projekt / Multi Projekt Management	15
3.11 Geschäftsprozess-Optimierung	16
3.12 Forschung und Entwicklung	17
3.13 Technik / Instandhaltung	18
4. Über uns	19



1. Management Summary

Der Name **excim** verbindet **Executive** mit **Consulting** und **Interim Management**. Durch die Namensgebung möchten wir ggü. unseren Kunden zum Ausdruck bringen, dass wir nicht „nur“ Beratungsleistungen erbringen, sondern in den Unternehmen als Interim Manager auch in die operative Umsetzungsverantwortung gehen. Wir entwickeln nicht nur praxistaugliche Lösungen, sondern hatten bereits mehrmals die operative Leitung eines solchen Geschäfts- oder Fachbereiches. Interim Manager haben daher einen deutlich größeren Wirkungsgrad und bringen deutlich schneller Ergebnisse. Unsere Schwerpunkte liegen in den Verantwortungsbereichen eines CEOs, CFOs, CIOs und CDOs. Wir nehmen die Aufgaben persönlich wahr oder besetzen Positionen mit den jeweils besten verfügbaren Professionals aus unserem Netzwerk selbstständiger Berater und Interim Manager.

Unsere Services nach Verantwortlichkeiten in Ihrem Unternehmen					
CEO	CFO	CIO	CTO	COO	CDO
Strategie Restrukturierung	Finanz- und Rechnungswesen	IT-Technik IT-Services	Forschung & Entwicklung	Produktion	Digitale Transformation
Vertrieb & Marketing	Controlling	SAP		Logistik	Consulting für Digitale Transformation
M&A			Technik		Strategie- und Kooperationsberatung
	Beschaffung Materialwirtschaft				
	Shared Service				
Projekt-Management					
Geschäftsprozess-Optimierung					
uvm.					

excim Consulting

Im Fokus unserer Tätigkeit

- CEO und CFO Services
- Unternehmensführung
- Digitale Transformation
- Organisationsberatung
- Strategieberatung
- M&A (Due Diligence)
- Restrukturierung
- Business Process Reengineering
- Change Management Beratung für Finanzen, R&D, Einkauf, Material Management, IT
- Controlling-Beratung (u.a. MIS, Prozesskosten, KPI-Reporting)
- Fachliche Beratung im Finanz- und Rechnungswesen
- SAP Projektleitung
- SAP PMO
- Beratung für Projekt- Multi-Projekt- und Roll out Man.
- Innovation Management

excim Interim Management

Im Fokus unserer Tätigkeit

- Interim CEO
- Interim CFO/Kfm. Geschäftsführer
- Interim Kfm. Leiter
- Interim CRO
- Interim CDO (Chief Digital Officer)
- Interim Head of Finance & Accounting
- Interim Head of Controlling
- Interim Head of Shared Service
- Interim Project Manager
- Interim Head of Inhouse Consulting
- Interim Head of Digital Consulting
- Interim Head of Project Management
- Interim Program Manager
- Interim Head of PMO

excim Branchen Schwerpunkte

Zusammengefasst: Industrie und Dienstleistungsunternehmen.

Airline, Anlagenbau, Automobil-Zulieferer, Bauwirtschaft, Beratung, chemische Industrie, Digitalisierung, elektronische Konsumgüter, Energiewirtschaft (Erdgas, Kernenergie, EE), Gesundheitswesen, Hotel/Gaststätten, Internet/Content, IT- und Kommunikationstechnik, kunststoffverarbeitende Industrie, Medizintechnik, Mineralöl, Messen, Messebau, metallverarbeitende Industrie, Nahrungsmittel, öffentlicher Dienst, Personaldienstleistungen, Shared Service Branche, Software/SAP, technische Dienstleistungen, Technologie, Telekommunikation und Unterhaltungselektronik.

2. Unsere Kunden

Zu unseren Kunden zählen einzelne Vorstandsmitglieder großer internationaler Konzerne und Geschäftsführer mittelständischer Unternehmen, vom global aufgestellten großen mittelständischen Unternehmen mit mehreren Tausend Mitarbeitern bis zum inhabergeführten kleinen Betrieb.

Dies ist nur ein kleiner Auszug aus unserer Kundenliste.

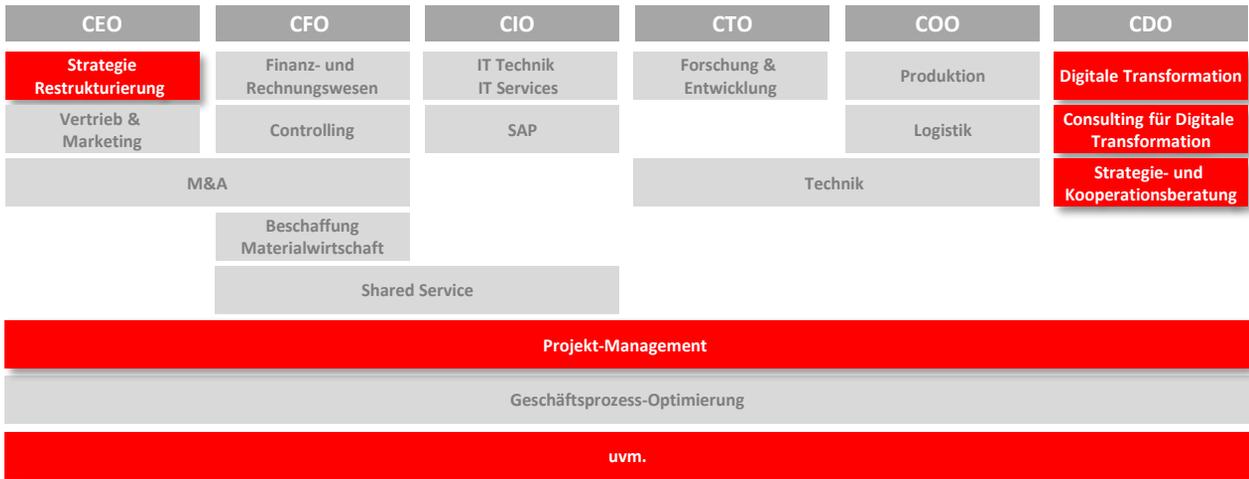


Anmerkung:

Kundennamen sind streng vertraulich zu behandeln. Unternehmen und die Inhalte unserer Einsätze sind nicht zuordbar. Neben den o.g. Kundenunternehmen beraten wir auch mittelständische Unternehmen in Restrukturierungs- und sanierungsnahen Situationen oder bei M&A-Vorhaben.

Ergebnispotentiale
aufgrund strategischer
Optionen

Unternehmensstrategie und ggf. Restrukturierung



Ergebnispotentiale

- Als Managementberater unterstützen wir Sie nicht nur bei Ihren strategischen Überlegungen, wir bringen auch unsere positiven und negativen Erfahrungen aus ähnlichen Situationen mit ein und sorgen mit dafür, dass sich Ihre Entscheidungen auch als nachhaltig richtig erweisen werden. Wir wissen, worauf Banken Wert legen, wenn Fremdkapital benötigt wird.
- Als Interim Geschäftsführer oder CRO (Chief Restructuring Officer) können wir in Ihrem Auftrag in einer Ihrer Tochterunternehmen binnen weniger Tage eine Führungsaufgabe übernehmen und uns vor Ort für die Erreichung Ihrer Ziele einsetzen.

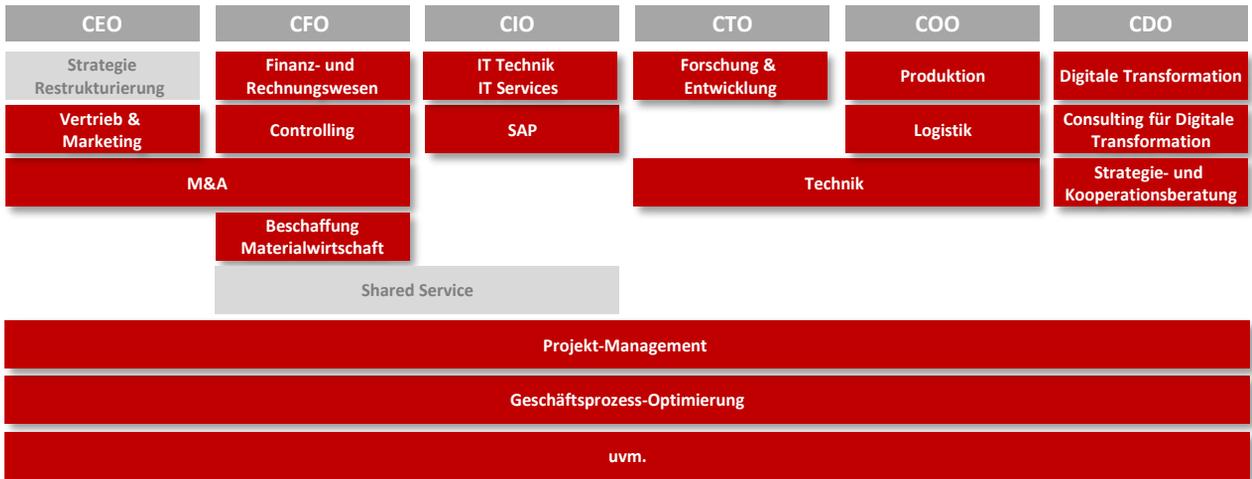
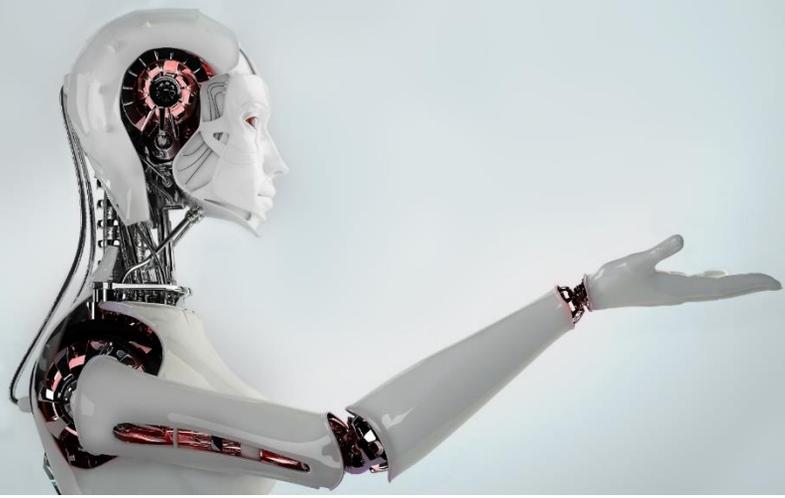
Erfolge unserer Kunden

Die Erfolge unserer Kunden lassen sich unter diesen Begriffen nicht einfach zusammenfassen. Daher verweisen wir auf die Website der excim Management Consulting GmbH.

Ergebnisoptimierung



Ergebnispotentiale durch Digitale Transformation

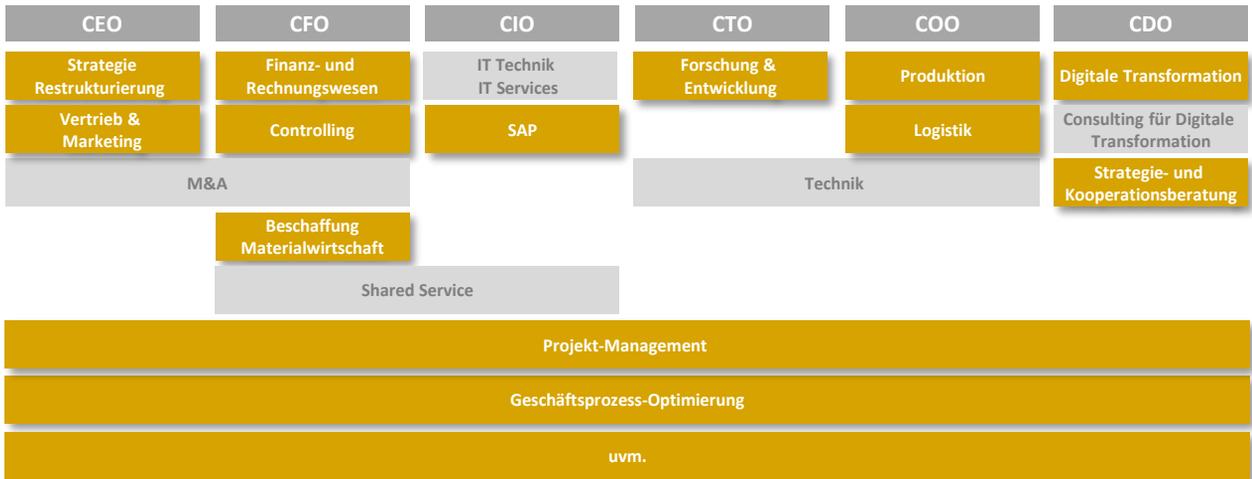


Vorbemerkung: Digitalisierung ist ein in der Öffentlichkeit unterschiedlich definierter Begriff. Unter Digitalen Transformationsprojekten verstehen wir umfassende Veränderungsprozesse, die von „End-to-End“ verändert werden. Prozessketten werden aus dem Blick des Endkunden oder Bürgers in seinen verschiedenen Rollen (z.B. als Start-up-Unternehmer oder Kfz-Besitzer) völlig neu durchdacht und durch neue digitale Technologien und Prozesse unterstützt.

Erfolge unserer Kunden

- Digitalisierung im Sinne komplexer IT- und Prozess-Projekte sind einer unserer Kernkompetenzbereiche. Die Projekterfolge reichen von komplexen Automatisierungsprojekten im ERP-Umfeld bis hin zu anspruchsvollen Management-Reporting bzw. Dash Board Lösungen.
- Als Gründer einer auszulagernden Unternehmensberatung hat einer unserer Partner ein Digital Consulting mit mehr als 40 Consultants aufgebaut und geleitet. Unser Kunde hat ein umfangreiches strategisches Programm erhalten, in dem potentielle Markt-Anforderungen an digitale Lösungen der Zukunft erarbeitet wurden und dadurch ein passendes Leistungsprogramm als „Digital Consulting Unit“ erarbeitet wurde. Das Umsatz- und Ergebnispotential für unseren Kunden bewegt sich im zwei- bis dreistelligen Hundert-Millionen-Euro-Bereich.

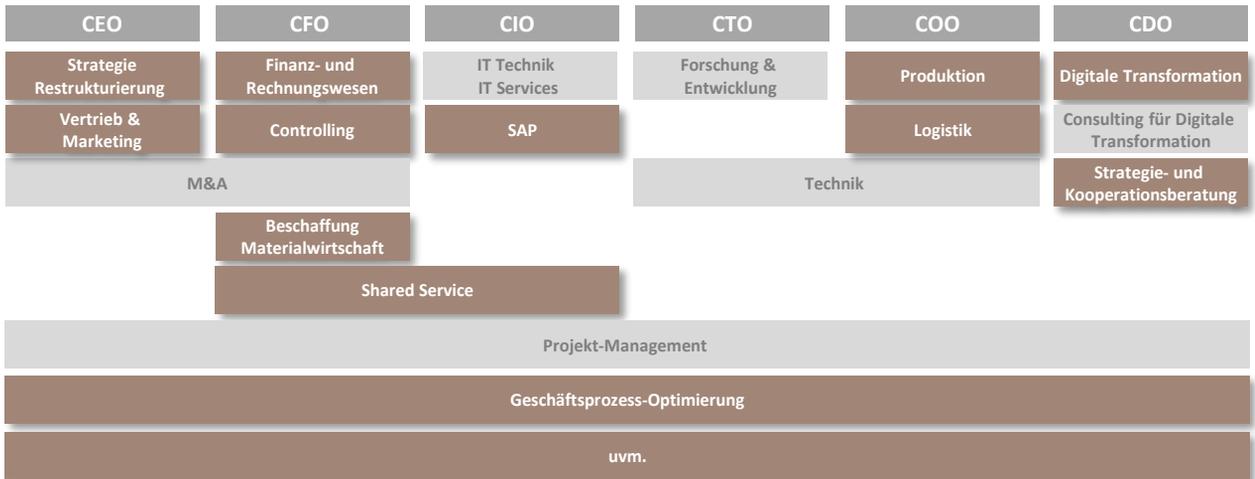
Ergebnispotentiale im Vertrieb & Marketing



Erfolge unserer Kunden

- In einem weltweit operierenden Elektronikunternehmen wurden die **Prozesse** in den Bereichen **Marketing, Vertrieb, Verkaufsförderung, Werbung und Vertriebscontrolling** international optimiert. Ineffiziente operative Arbeitsweisen, ein zu sehr auf Technik fokussiertes Marketing und ein nur in Umsatzentwicklungen denkender Vertrieb standen der Zukunftsentwicklung im Wege. Statt innovative, aber erklärungsintensive Produkte mit hohen Margen zu vertreiben, stand bisher nur der Umsatz mit bereits am Ende des Lebenszyklus stehenden Produkten im Vordergrund. (Ergebnisbeitrag: Dreistellige Millionen-Euro-Ergebniswirkung pro Jahr)
- Ein vom Konkurs bedrohtes mittelständisches Unternehmen der kunststoffverarbeitenden Industrie und ein Nahrungsmittelkonzern konnten u.a. über Änderungen im Produkt- und Kunden-Mix das Betriebsergebnis jeweils um einen zweistelligen Millionen-EUR-Betrag verbessern. Auf der Grundlage qualifizierter **Kunden-, Produktergebnis- und Wettbewerber-Analysen** konnten einzelne abgestimmte Gegenmaßnahmen entwickelt werden.
- **Intelligente Simulationstools**, z.B. in der Kuppelproduktion: Ein Fleischproduzent (Schlacht-, Zerlege- und Wurst-Betrieb) stand vor der Herausforderung extrem volatiler und sich sogar stundenweise verändernder Preise für die Tagesproduktionen. Über ein von uns entwickeltes Tool konnten sowohl die ideale Wertschöpfungsstufe (als Halb- oder mehrstufige Fertig-Erzeugnisse), als auch der ideale Zeitpunkt für den Abverkauf bestimmt werden.

Ergebnispotentiale im Finanz- und Rechnungswesen

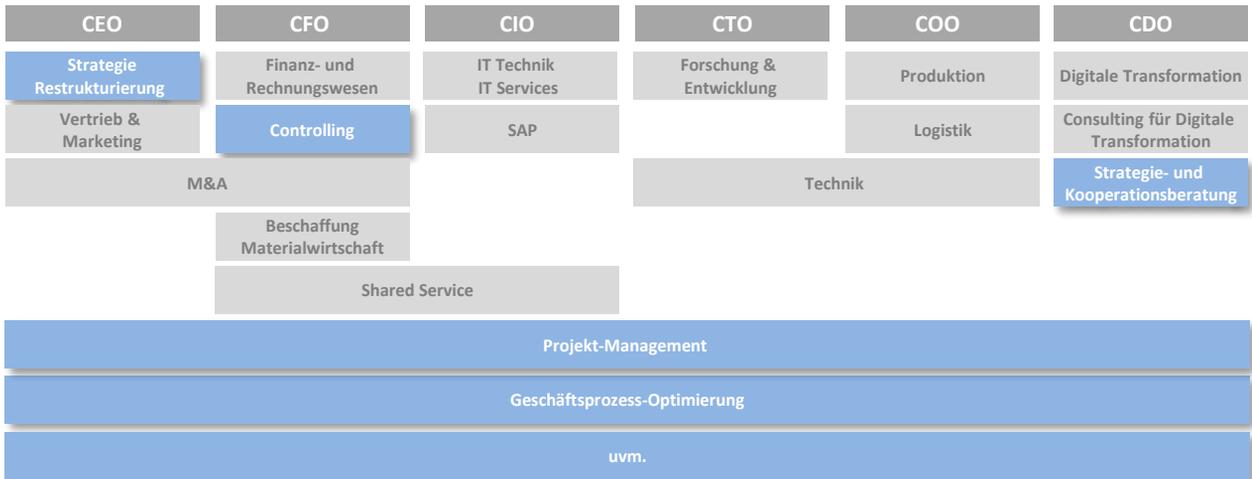


Erfolge unserer Kunden

- Nachdem in einem mittelständischen Dienstleistungsunternehmen gleich mehrere Führungskräfte ausgefallen waren, hat unser Interim Manager als **Leiter Finanz- und Rechnungswesen** eine Vielzahl von Problemen zeitgleich angehen müssen. Massive Probleme in der Kreditoren- und Debitorenbuchhaltung konnten gelöst werden. Falsche Werte in der Buchhaltung, ein Rückstau unbezahlter Eingangsrechnungen, falsche und doppelte Zahlungen an Lieferanten sowie Probleme in der Rechnungslegung an die Kunden konnten zeitnah abgestellt werden. Parallel konnte eine misslungene SAP-Implementierung hands-on korrigiert werden. Der zwischenzeitlich gefährdete Jahresabschluss wurde von den Wirtschaftsprüfern testiert.
- Bei einem anderen Unternehmen beauftragte die Geschäftsführung unseren Managementberater mit einer umfassenden **Funktions- und Prozessanalyse** im Finanz- und Rechnungswesen sowie den Nachbarabteilungen Einkauf und Controlling. Hier konnten erhebliche Einsparpotentiale bei den Ressourcen identifiziert werden, nachdem Prozesse standardisiert und die IT Landschaft radikal verschlankt und Altsysteme abgeschaltet worden waren.
- **Zusammenfassung:** Auch in diesen Projekten wurden Ergebnisverbesserungen durch Effizienzsteigerungen erzielt, die jeweils im ein- bis dreistelligen Millionen-Euro-Bereich lagen. Der Fokus lag hier jedoch in der Qualität der Arbeitsergebnisse im Finanz- und Rechnungswesen.

Ergebnispotentiale durch
modernes und
ergebnisorientiertes

Controlling

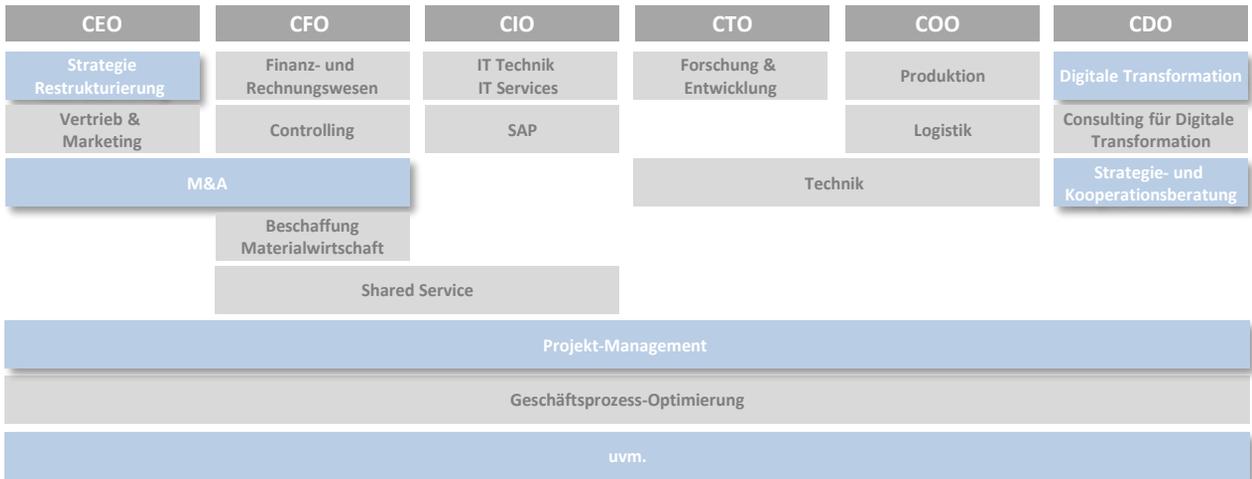


Erfolge unserer Kunden

- Ein Interim Manager leitete den **Bereich „Zentrales Controlling“** mit mehreren Abteilungen in einem neu entstandenen Telekommunikationsunternehmen. In kürzester Zeit baute er die Kostenplanung, das Investitionscontrolling, die Kostenrechnung, die Auftragskalkulation, die Preispolitik und Produktivitätssteuerung auf und koordinierte einen landesweiten Businessplan für die Geschäftsführung. Parallel arbeitete er seinen festangestellten Nachfolger ein.
- Ein Managementberater hat für den CTO eines Chemie-Unternehmen ein praxisorientiertes **Multi-Projektmanagement über alle F&E-Projekte** installiert. Durch eine Potentialanalyse im Portfolio-Management konnte große Teile der wissenschaftlichen Ressourcen für vielversprechende Geschäfte freigestellt werden. (Ergebnis: im zweistelligen Millionen-Euro-Bereich pro Jahr).
- **Zusammenfassung:** Zahlreiche Kunden konnten im Rahmen umfassender Restrukturierungs- bzw. auch zukunftsorientierter Optimierungsprojekte über ein analytisches Kostenmanagement deutliche Einsparungen realisieren. Über ein Bündel von Einzelmaßnahmen konnten zahlreiche Familienunternehmen jeweils mehrere Millionen Euro Ergebnisverbesserungen erzielen. Stichworte: Prozesskostenanalyse, Allokation vermeintlicher Gemeinkosten auf Produkte und Kunden und vieles mehr.

Ergebnispotentiale aufgrund strategischer Unternehmens-Zukäufe oder -Verkäufe

M&A

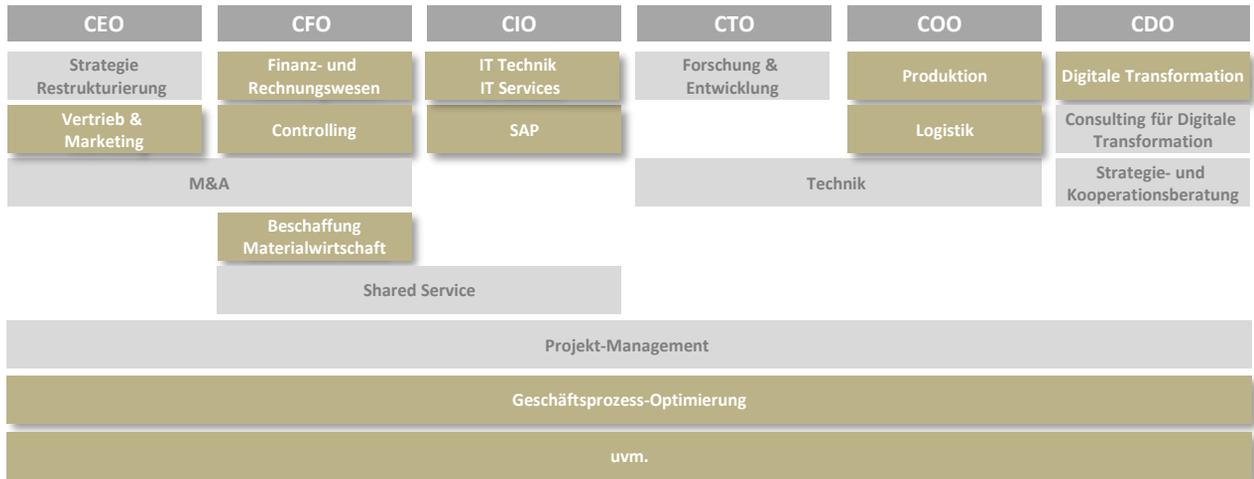


Erfolge unserer Kunden

- Die messbaren Ergebnisse auf **der Verkäufer-Seite** können wir anhand der Zufriedenheit unserer Kunden mit den Verkaufserlösen für ihre Unternehmen (< 40 Mio. Euro-Umsatzgröße) messen.
- **Auf der Käuferseite** liegt der Erfolg in Kaufpreisen, die auf der Basis professioneller Businesspläne ermittelt wurden. Im Fall von teilweisen Fremdfinanzierungen wurden diese objektiv erarbeiteten Szenarien auch von den Geldgebern getragen. Unsere Planungen haben sich später als richtig bewahrheitet.
- **Auf der Seite potentieller Investoren** (Erfinder, Private Equity Gesellschaften, inhabergeführte KMU) konnten strategische Fehlinvestitionen verhindert werden. Auch für die Entscheidung, nicht zu investieren, waren einige Kunden sehr dankbar.
- **Schnelligkeit im M&A-Entscheidungsprozess** ohne viele Rückfragen und Klärungsschleifen: Wenn die Geschäftsentwicklung in der Vergangenheit und die Planung auch für Dritte plausibel nachvollzogen werden kann und wir (aus unserer Erfahrung) „Antworten auf noch nicht gestellte Fragen“ vorweg geben können, hat dies den Entscheidungsprozess auf Investoren- und Bank-Seite stets deutlich beschleunigt.

Ergebnispotentiale

Beschaffung und Materialwirtschaft



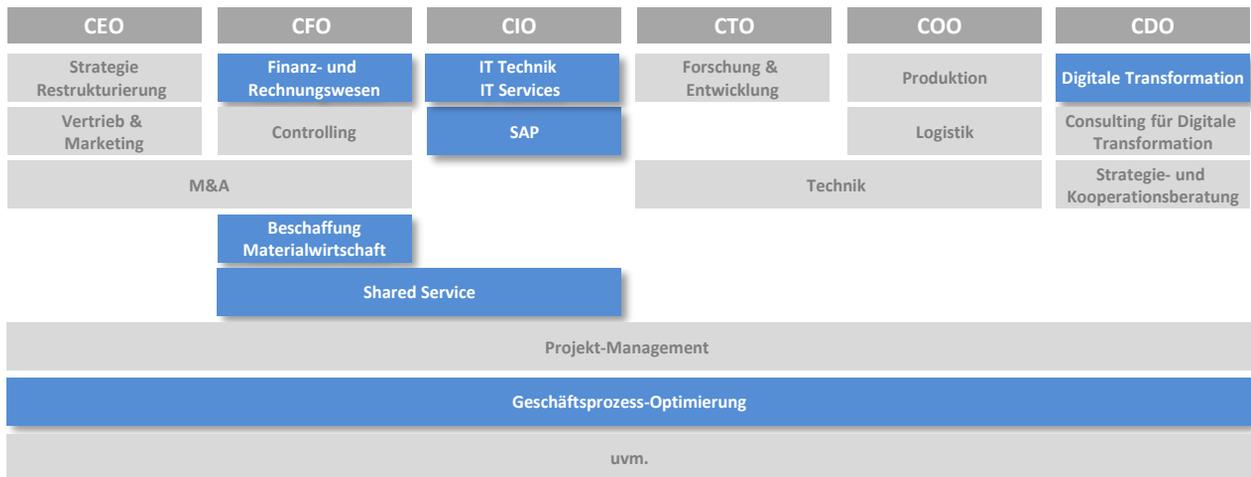
Erfolge unserer Kunden

In zahlreichen Reorganisationsprojekten konnten auf der Lieferantenseite erhebliche Potentiale zur Ergebnisverbesserung gehoben werden - oft erst nach langen Verhandlungen. Allein im Rahmen eines europaweiten Einkaufsoptimierungsprojektes konnten die Materialeinstandskosten im dreistelligen Millionen-EUR-Bereich reduziert werden. Hier ein paar Stichworte:

- Steigerung der **Effizienz im Purchase-to-Pay-Prozess** von der Bedarfsmeldung bis zur Zahlung/ Buchung der Eingangsrechnungen. Desweiteren über Sortimentsstraffungen, Katalog-Bestellungen, Global Sourcing, Just-in-time, EDI, Scanning, OCR und weitere technische Möglichkeiten.
- **Ganzheitliche Bewertung der Beschaffungs-Qualität:** Zum Beispiel durch die Senkung der Ausschussquoten und durch eine Teileflussoptimierung. Bei externen Dienstleistern zählt in der „Wirtschaftlichkeitsbetrachtung“ nicht nur der Stundensatz, sondern auch die Leistung/Qualität des Externen, die wiederum interne Ressourcen in den Fachabteilungen schont.
- Ein wichtiger Erfolgsfaktor: **Gegensätzlich wirkende Zielvorgaben** in einem Unternehmen für Einkäufer (Einkaufspreise), Produktionsleiter (Ausschussquoten, Produktionsmengen) und Fachabteilungen (qualitative und quantitative Ziele mit knappen Ressourcen zu erreichen).

Ergebnispotentiale aufgrund von Standardisierung und Skaleneffekte durch

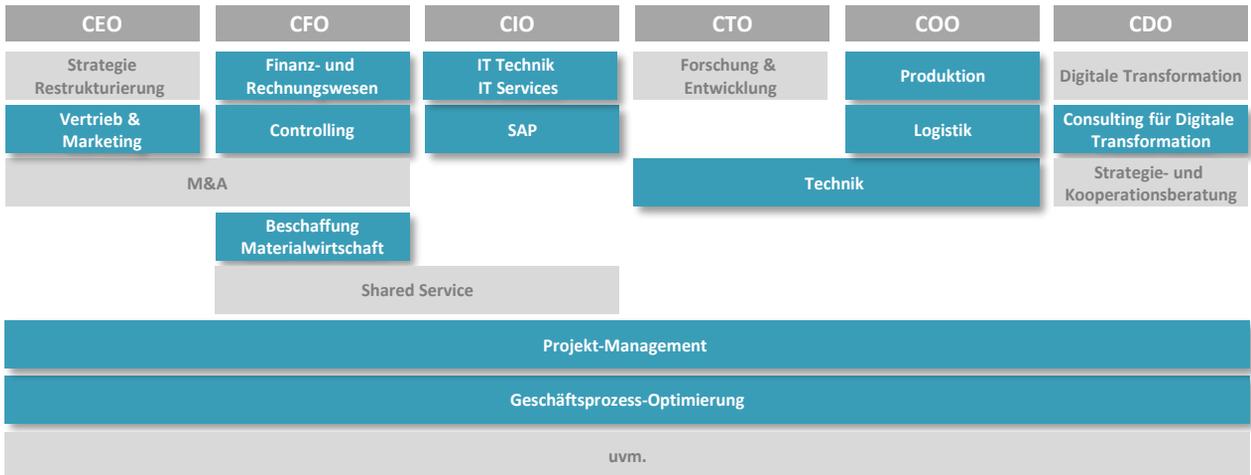
Shared Services



Erfolge unserer Kunden

- Unser Interim Manager hat in einem international aufgestellten Technologieunternehmen im Auftrag des CFOs eine globale Shared **Service Gesellschaft für drei Service Lines** (Finance, Procurement, IT) gegen anfängliche Widerstände erfolgreich durchgesetzt. Einsparungen wurden weltweit im dreistelligen Mill.-EUR-Bereich nachgewiesen und von den Beteiligten committed.
- Als Interim Geschäftsführer (CRO und in Personalunion als CFO) führte unser Interim Manager ein **Shared Service IT-Unternehmen** aus einer schweren technischen und kfm. Krise. Die (einzige) Software funktionierte nicht, Kunden waren unzufrieden und die Eigentümer wollten das Unternehmen auflösen. Dieses Unternehmen existiert auch heute noch und ist sehr erfolgreich.
- In einem Unternehmen der Konsumgüterindustrie konnte in der **Service Line Einkauf** durch die Einführung zahlreicher organisatorischer und IT-Maßnahmen eine jährliche Einsparung von über 350 Millionen Euro pro Jahr für unsere Kunden realisiert werden.

Ergebnispotentiale im SAP-Management und IT-Services



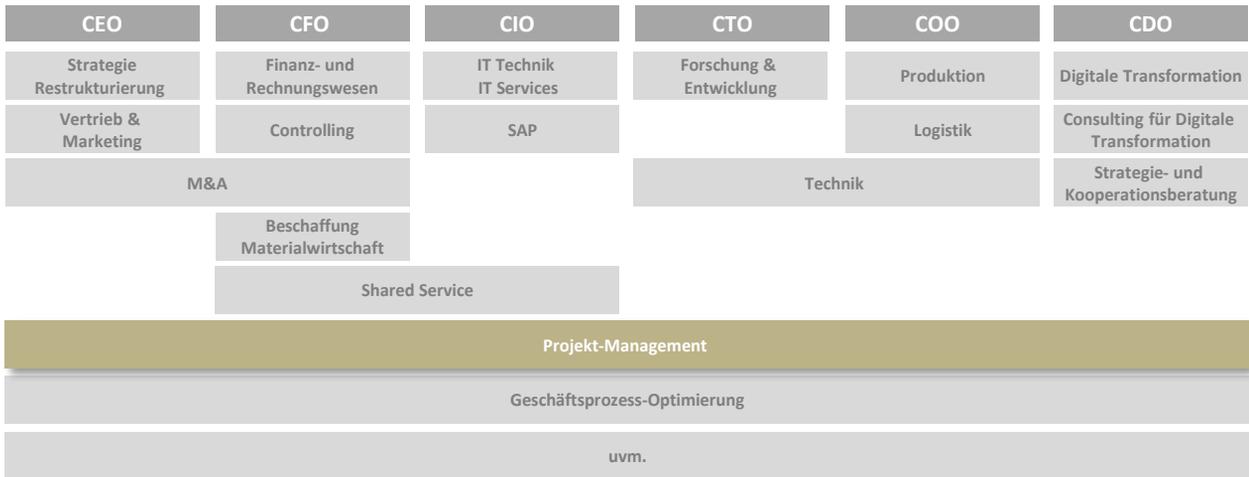
Erfolge unserer Kunden

Wir haben insgesamt 8 Jahre Erfahrungen als Interim Program Manager für SAP Großprojekte vorzuweisen und ca. 10 Jahre SAP Projektleitungserfahrung. Hier einige Beispiele:

- In der Rolle des Interim Finanz-Managers und Leiters Program Management bei einem der größten deutschen IT Projekte (> 5.000 End User), konnte ein Großprojekt aus der **Umsetzungskrise** wieder auf die Erfolgsspur geführt werden.
- In einem anderen Projekt koordinierte ein Interim SAP Manager ein **SAP-Entwicklungs- und Implementierungsprojekt** mit dem Ziel einer neuen SAP-Branchenlösung mit direkter SAP-Beteiligung und ca. 380 Projektmitarbeitern.
- Bei einem Technologieunternehmen konnte die **SAP Prozess-Analysephase** durch unseren SAP Berater signifikant reduziert werden, weil er anhand von Best Practice-Erfahrungen viel schneller zu Soll-Prozessen und fachlichen Anforderungen in gemeinsamen Workshops kommen konnte.
- Zusammenfassung: Die Einsparungen lagen bei jeden einzelnen Projekt stets im zwei- bis dreistelligen Millionen-Euro-Bereich. Dazu kam häufig eine um Monate schnellere Umsetzung, die auch tatsächlich nach dem Go-Live den Praxistest bestehen konnte.

Ergebnispotentiale durch ein auf Inhalte und Zusammenhänge ausgerichtetes

Projekt-/Multi-Projekt-Management



Kurze Erläuterung zu OPST

- OPST wurde von uns aufgrund sehr vieler Kundenbeschwerden über bereits vorhandene Projektmanagement-Tools selbst entwickelt und bei zahlreichen Kunden erfolgreich implementiert.
- Denn viele Kunden (meist CIOs) beklagen eine mangelnde Handhabbarkeit für Management und Projektmitarbeiter, sowie einen zu hohen Schulungs- und Pflegeaufwand. Oft bliebe das Management von Schnittstellen, Risiken und inhaltlichen Zusammenhängen völlig auf der Strecke.
- Projektleiter kritisierten den hohen Zeitaufwand sowie doppelte Reporting-Pflichten.

Erfolge unserer Kunden

Auf unserer Website finden Sie im Download-Center die Broschüre zu der von uns entwickelten Projekt-Methoden-Toolbox OPST (Operatives-Projekt-Steuerungs-Tool) sowie weitere Ausführungen zu den mit OPST in Verbindung stehenden Erfolgen unserer Kunden.

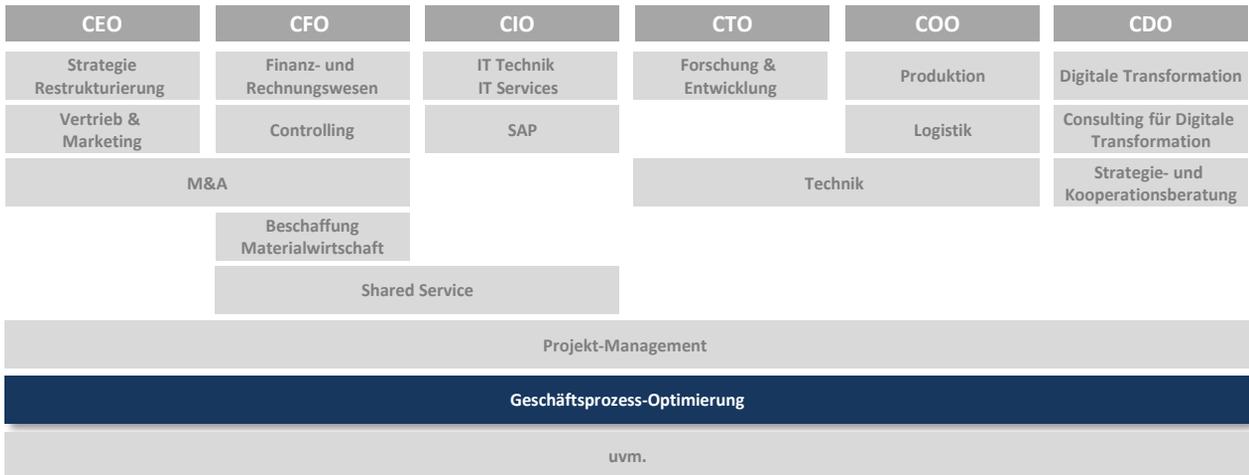


Ergebnispotentiale durch

Geschäftsprozess-Optimierung



Prozesskosten liegen meist im nicht sichtbaren Bereich der Kosten-Bericht-Erstattung



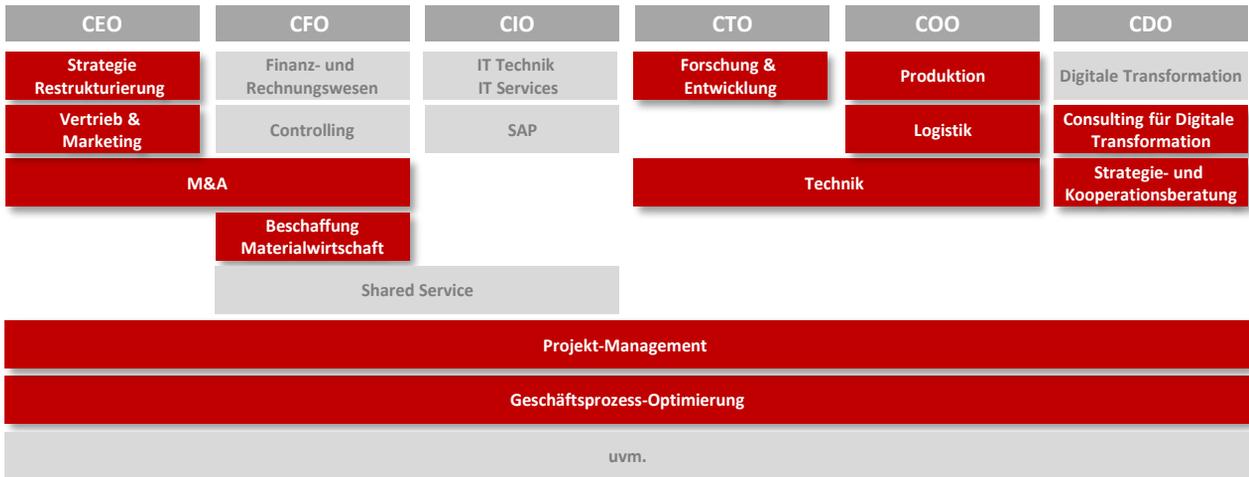
Erfolge unserer Kunden

In vielen Projekten konnte die Effizienzsteigerung durch den Einsatz moderner Prozesse und IT-Lösungen nachgewiesen und erhebliche Kosten eingespart werden. Hier einige Beispiele:

- **Purchase-to-Pay, Order-to-Cash** sind Prozesse, die über Bereichsgrenzen hinweg durch das Unternehmen verlaufen. Durch eine stringente Nutzung der SAP- bzw. sonstigen ERP-IT-Standards konnten in vielen mittelständischen Unternehmen erhebliche Arbeitsvereinfachungen erreicht und Fehlerquellen reduziert werden.
- Bei Kunden in UK, Italien, Frankreich und Belgien summierten sich die **Aufwandsreduktionen in den kfm. Bereichen** auf zwischen 20 und 30% des Gesamt-Personenjahre-Aufwands.
- Bei einem Konsumgüter-Hersteller konnten nach Änderungen in der **Forschung & Entwicklung** neue und modifizierte Produkte schneller im Markt eingeführt werden und so erhebliche Wettbewerbsvorteile erreicht werden.
- Die Reorganisation der Bereiche **Vertrieb und Marketing** führte zu massiven Verbesserungen und die Personalkosten-Einsparungen p.a. lagen auch hier im dreistelligen Millionen Euro-Bereich.

Ergebnispotentiale durch die Optimierung des gesamten Innovationsprozesses

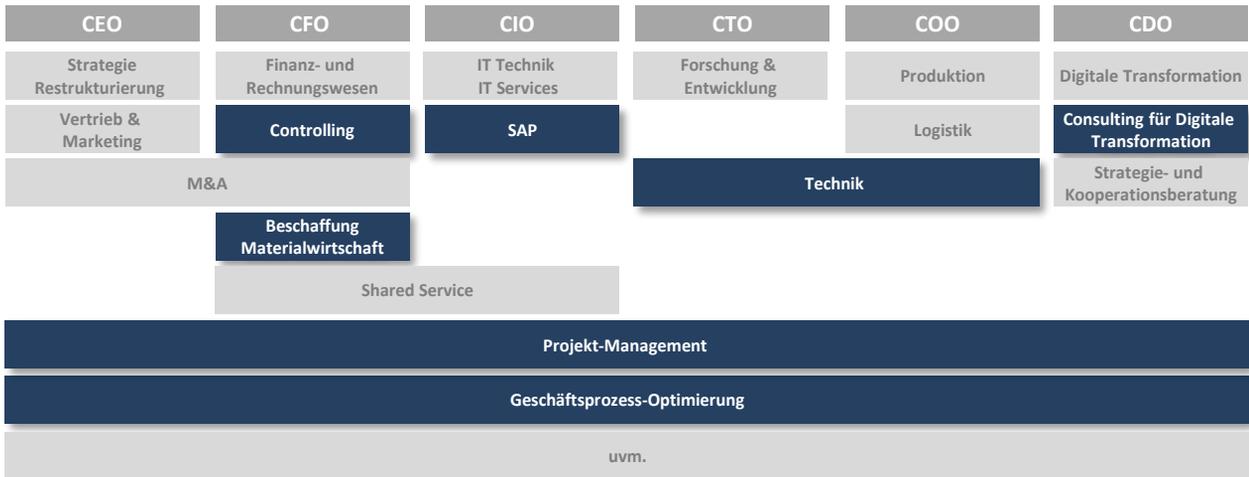
Forschung & Entwicklung



Erfolge unserer Kunden

- Bei einem großen Hersteller von Consumer-Produkten in der Beleuchtungselektronik konnten die weltweiten F&E Aktivitäten gestrafft, zahlreiche **Doppel- und Flop-Entwicklungen** eingestellt und Wissenschaftler-Kapazitäten im zweistelligen Bereich freigestellt und in neue Aufgaben reinvestiert werden. Durch „horizontale Projektteams“ jenseits der klassischen Unternehmenshierarchien wurden Ressourceneinsätze, Priorisierungen und Entscheidungen wesentlich optimiert, damit neue Produkte schneller zur Marktreife kamen.
- Der CTO eines marktführenden Chemiekonzerns konnte seinen Forschungsbereich besser auf die Marktanforderungen ausrichten, die **Anzahl der Forschungsprojekte verschlanken und auf Themen mit Marktpotential fokussieren**. Optimierte Prozesse brachten auch hier erhebliche Ressourcen-Einsparungen, die ebenfalls zum Teil effizienter eingesetzt wurden. Durch klare Strukturen und individuelle Projekt-Vorgehensmodelle wurden junge Wissenschaftler einerseits von administrativem Aufwand im Projektmanagement entlastet und gleichzeitig sichergestellt, dass wesentliche Fragestellungen (K.O.-Kriterien) nicht zu spät geklärt wurden. Über Kooperationsverträge mit Start up-Unternehmen wurden Monate bzw. Jahre eigener F&E-Aufholarbeiten übersprungen, um als 1. am Markt Marktanteile zu sichern.
- Der **Innovationsprozess** eines Unternehmens wurde über alle Fachbereiche optimiert.

Ergebnispotentiale in der Technik / Instandhaltung



Wir sind keine „technischen Berater“, sondern bringen das analytische Vorgehen und viele Fragen von Außen in die Workshops und Gespräche bei unseren Kunden ein. Die Lösungen finden wir immer gemeinsam mit Ihren technisch Verantwortlichen und internen Fach-Experten.

Erfolge unserer Kunden

- Durch **präventive Maintenance** konnte eine internationale Airline durch ein neues außerplanmäßiges Maintenance-Programm eine spürbare Erhöhung der Flugzeug-Zuverlässigkeit (weniger Delays) bei einem bestimmten Flugzeugtyps mit auffallend schlechter Performance erreichen. (Ergebnisbeitrag für unseren Kunden: im dreistelligen Millionen-Euro-Bereich)
- Bei einem Energieversorgungsunternehmen konnten die jährlichen **Instandhaltungskosten** für die Leitungen Mess- und Regel- sowie Verdichter-Stationen im dreistelligen Millionen-EUR-Bereich reduziert werden. Bei einem andere EVU wurden Vorgehensmodelle für technische Vorhaben und Großreparaturen entwickelt.
- **Zusammenfassung:** Vor dem Hintergrund ganzheitlich zu berücksichtigender Folgekosten, wie Störungsbeseitigung, Arbeitsstillzeiten, Kundenverärgerung, Personalausfallzeiten, bis hin zu Kunden-Regress-Forderungen bzw. -Klagen, langwierige Teile-Beschaffungsprozesse, Zeitdruck, bezahlte Mehrarbeit, etc. wurden insgesamt beachtliche Erfolge für unsere Kunden erzielt.

4. Über uns: Unterscheidungsmerkmale

Kein Projekt, kein Einsatz in einem Interim Mandat, das nicht deutlich mehr Kosteneinsparungen, Effizienzsteigerungen oder Vorteile durch die richtige strategische Ausrichtung bringen würde, als die dafür investierten Honorare. Die Unterscheidungs- oder Herausstellungsmerkmale der excim Management Consulting GmbH im Überblick:

- **Der wichtigste Erfolgsfaktor bei Veränderungsprozessen ist der Mensch**

Wir setzen bei excim auf Empathie unserer Partner und Mitarbeiter, denn Lösungskonzepte werden i.d.R. nur dann erfolgreich realisiert, wenn alle Betroffenen am Veränderungsprozess aktiv beteiligt werden.

- **Ganzheitliche Herangehensweise**

Unsere Lösungen berücksichtigen auch Konsequenzen in Themen- oder Fachbereichen, die nicht im Fokus unserer direkten Beauftragung stehen. Unsere Experten haben langjährige Erfahrungen, um nachhaltige Lösungen zu erarbeiten. Dabei werden sie aktiv vom excim Management unterstützt. Wir sichern Sie persönlich durch professionell gerechnete Entscheidungsvorlagen ab.

- **Professionelles Projektmanagement**

Wir entlasten Sie vom Tracking umfangreicher Einzelmaßnahmen, kürzen den Reporting-Aufwand und Abstimmprozesse um die Hälfte und erkennen über eine selbstentwickelte Projektmanagement-Toolbox rechtzeitig, an welchen Stellen gegengesteuert werden muss. Wir bieten vom Coaching, über die Implementierung moderner Projekt-Management Tools bis zum Betrieb eines PMO ein breites Service-Portfolio an.

- **Kein Consulting ohne Umsetzungserfolge – kein erfolgreicher Interim Management-Einsatz ohne konzeptionelle Methodenkompetenz**

Wir bieten unseren Kunden im Anschluss an eine Beratungsleistung auf Wunsch eine (bis zu 100% vor Ort) Umsetzungsunterstützung über Interim Management an, um die Realisierung in Ihrem Unternehmen zu gewährleisten. Interim Manager sind keine Berater, sondern haben die Lösung schon selbst in anderen Unternehmen umgesetzt. Deshalb sind wir schneller in der Umsetzung. Wir unterstützen die Analysephase methodisch und begleiten die Umsetzung aktiv als Sparringpartner.

- **Zusammenarbeit mit Kooperationspartnern**

Die Geschäftsführung der excim Management Consulting GmbH unterhält seit vielen Jahren hervorragende Geschäftsbeziehungen zu zahlreichen Kooperationspartnern und Verbänden. So können wir unseren Kunden (neben unserem eigenen Einsatz) bei Bedarf die besten verfügbaren Professionals anbieten. Wir sind keine Projekt-Provider oder Mandate-Vermittler, sondern ergänzen eigene Projekte mit externen Ressourcen.

4. Über uns: Management

Herr Gernot Labs ist Geschäftsführer und Managing Partner der excim Management Consulting GmbH in München und hat inzwischen 40 Jahre Praxiserfahrung aus unterschiedlichen Unternehmen und Branchen.

Herr Labs entwickelt praxistaugliche Lösungen für besonders komplexe Themenstellungen und wird meist auch mit der Leitung der Umsetzungsphase als Interim Manager beauftragt.



Auftraggeber sind CEOs, CFOs, CIOs und CTOs in KMUs und internationalen Konzernen. Herr Labs ist einer der erfahrensten Interim Manager in der DACH-Region. Schwerpunkte sind Strategie, Business Reengineering, Finance, SAP, Projektmanagement und Digitale Transformation.

Werdegang



seit 2020

Geschäftsführer (CEO) und Mehrheitsgesellschafter
CIP Certified Independent Professional GmbH

Gründer eines Unternehmens, das eine digitale Transformationslösung gegen das Problem der Scheinselbstständigkeit anbietet (CIP wurde vom FOCUS als Innovations-Champion 2024 ausgezeichnet)



seit 2016

Geschäftsführer und Managing Partner
excim Management Consulting GmbH

(parallel zur Geschäftsführung der CIP Certified Independent Professional GmbH)



1996 - 2016

Selbstständiger Unternehmensberater und Interim Manager

(Interim Manager als CFO, CRO, Head of Controlling, Head of Finance & Accounting, Head of IT, Interim SAP Program Manager, sowie Strategieberater und Leiter von mittelständischen M&A-Projekten, Projekt Management-Experte)



1994 – 1996

Projektleiter Senior Consultant Strategie und Restrukturierung

Roland Berger Strategy Consultants und DGM
verantwortlich für die Leitung von Strategie- und Restrukturierungsprojekten sowie Verantwortlich für das Beratungsgebiet Controlling bei DGM*



1991 – 1994

Senior Projektleiter Inhouse Consulting
Osram GmbH

verantwortlich für internationale Reorganisations- und Effizienzsteigerungsprojekte, OSRAM GmbH (100% Siemens) in München



1980 – 1990

Drei verschiedene Positionen im Controlling

*Ruhrgas AG (E.ON), in Essen
Parallel BWL-Abendstudium*



↑
Theresienstrasse 1

excim Management Consulting GmbH

Executive Consulting | Executive Interim Management | Executive Services

Theresienstrasse 1

80333 München

Phone

+49 89 4141 707 0

Facsimile

+49 89 4141 707 99

Email

info@excim-consulting.de

Web

<https://excim-consulting.de/>