

VON | **GUNTEN**
EXECUTIVE PARTNER

STRATEGISCH ERFAHREN UMSETZUNGSSTARK

KMU STEHEN VOR GROSSEN HERAUSFORDERUNGEN. GEMEINSAM STEIGERN WIR IHRE WETTBEWERBSFÄHIGKEIT.

Kleinere und mittlere Unternehmen (KMU) wurden in den letzten Jahren mit wesentlichen Veränderungen ihrer Rahmenbedingungen konfrontiert. Steigender Kostendruck, Fachkräftemangel, Frankenstärke, zunehmende Globalisierung der Wirtschaft, weltweite Vernetzung im Internet und immer kürzere Produktlebenszyklen erhöhen den Druck auf die Unternehmen. Für die Schweiz wird dieser Trend weiterhin prägend sein.

Die Schweizer Wirtschaft befindet sich zudem in einem umwälzenden Wandlungsprozess, der unter dem Begriff «Industrie 4.0» zusammengefasst wird. Gemeint ist damit, dass nach der Mechanisierung, Elektrifizierung und Automatisierung nun die vierte industrielle Revolution im Gange ist: die Digitalisierung und Vernetzung entlang der Wertschöpfungsketten mit dem Ziel, die Organisation zu optimieren und die Prozesse effizienter zu steuern.

Viele Unternehmen sehen sich zusätzlich einem erheblichen Konkurrenzdruck ausgesetzt. Dieser wird oft noch verstärkt durch gut informierte, anspruchsvolle Kunden sowie durch teils niedrige Eintrittsbarrieren für neue Konkurrenten aus dem In- und Ausland.

Die geschilderten Herausforderungen erhöhen den Handlungsdruck für Unternehmen massiv. Nur wer es schafft, nachhaltiges Wachstum sicherzustellen, die Effizienz und Rentabilität zu steigern und die Betriebsgrösse sowie die Standorte optimal an die Markterfordernisse anzupassen, wird in diesem dynamischen Umfeld überleben können.

«Zusammenkommen ist ein Beginn, zusammenbleiben ist ein Fortschritt, zusammenarbeiten ist ein Erfolg.»

Henry Ford

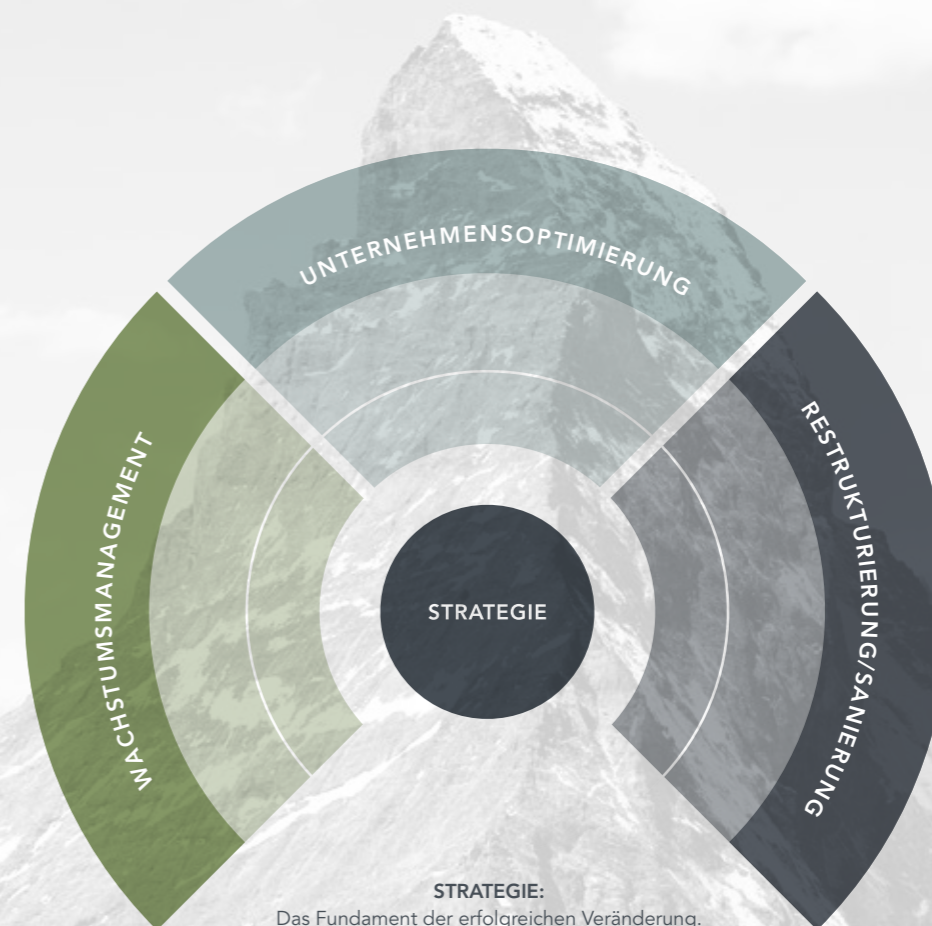
Konsequente Umsetzungsorientierung

Ich begleite Sie mit meinem Know-how bei der gezielten Bewältigung der genannten Herausforderungen, um die Wettbewerbsfähigkeit Ihres Unternehmens erfolgreich zu stärken. Profitieren Sie von meinen Erfahrungen im internationalen Changemanagement und dem breiten Praxiswissen in den Kernbereichen Wachstumsmanagement, Unternehmensoptimierung und Restrukturierung/Sanierung. Ein starkes Netzwerk und bewährte Partner ergänzen meine Ressourcen.

Mein Fokus ist durchgehend umsetzungs- und praxisorientiert. Falls die notwendigen strategischen Grundlagen in Ihrem Unternehmen noch nicht vorhanden sind, entwickle ich diese gemeinsam mit Ihnen. Bei der anschliessenden Realisierung der Strategie stehe ich Ihnen als Executive Partner zur Verfügung und Sorge für eine konsequente Umsetzung der Massnahmen. Als Sparring-Partner unterstütze ich Sie direkt in Ihrem Betrieb – in enger Zusammenarbeit mit Ihnen, Ihrer Führungscrew und Ihren Mitarbeitenden.

Pascal von Gunten, Executive Partner

Lösungen für Ihre Wettbewerbsfähigkeit



STRATEGIE:
Das Fundament der erfolgreichen Veränderung.

WACHSTUMSMANAGEMENT:
Sicherstellung des nachhaltigen, profitablen Wachstums.

UNTERNEHMENSOPTIMIERUNG:
Steigerung der Effizienz und Rentabilität.

RESTRUKTURIERUNG/SANIERUNG:
Anpassung der Betriebsgrösse und Turnarounds.



WACHSTUMSMANAGEMENT: STELLEN SIE DIE WEICHEN FÜR EIN NACHHALTIGES, PROFITABLES WACHSTUM.

Wachsende Unternehmen sind oft mit Situationen konfrontiert, welche mit den vorhandenen Strukturen nicht mehr optimal bewältigt werden können. Rezepte, die in der Vergangenheit funktioniert haben, können plötzlich nicht mehr angewendet werden. So verändern sich Organisation, Prozesse, Führung, aber auch Kostenstruktur und Profitabilität. Die Komplexität innerhalb des Unternehmens erhöht sich und es können zusätzliche Investitionen nötig werden.

Damit Unternehmen das Wachstum erfolgreich bewältigen können, setzen sie auf Wachstumsmanagement. Dabei geht es um das bewusste Planen, Generieren und Umsetzen von Wachstum. Die Zielsetzung dabei ist nicht nur die Gewinnung von Marktanteilen, sondern die gleichzeitige, langfristige Steigerung von Umsatz und Gewinn über eine längere Zeitspanne. Entscheidend für den Erfolg sind eine sauber durchdachte Wachstumsstrategie und die konsequente operative Umsetzung der Massnahmen. Die bestehende Produktpalette sowie die Abläufe und Strukturen müssen bei einem solchen Veränderungsprozess laufend beobachtet und optimiert werden. Parallel dazu muss die Entwicklung von neuen Wegen sowie neuen Produkten und Leistungen forciert werden, um die zukünftigen Anforderungen des Marktes zu erfüllen.

IHRE HERAUSFORDERUNGEN IM WACHSTUMSMANAGEMENT:

Gesundes organisches Wachstum:

«Wir wollen organisch wachsen oder sind organisch gewachsen und müssen unsere Strukturen und Prozesse entsprechend anpassen.»

Partnerschaften:

«Wir wollen Partnerschaften im In- oder Ausland eingehen, um Synergien zu nutzen und den Markt intensiver bearbeiten zu können.»

Zukäufe von Unternehmen:

«Wir wollen durch den Kauf von Unternehmen im In- oder Ausland Wachstumspotentiale erschliessen.»

Neuaufbau von Standorten:

«Wir wollen expandieren und neue Standorte im In- oder Ausland aufbauen.»



Mein Praxiswissen

Ich unterstütze Ihr Unternehmen wirkungsvoll bei der Sicherstellung eines nachhaltigen, profitablen Wachstums. Dabei greife ich auf folgende Praxiserfahrung zurück:

- Entwicklung und Umsetzung eines globalen Produktionskonzepts für Grosskonzern aus der Industrie-Branche: Fokus auf Flexibilität auch bei negativen Marktzyklen
- Leitung des Aufbaus zusätzlicher Produktionskapazitäten in China, Indien und Usbekistan
- Akquisition von Tochtergesellschaften zur Ergänzung der Wertschöpfungskette (Produktion, Bau, Planung)
- Planung und Realisierung von Partnerschaften unter KMU
- Aushandlung von Rahmenverträgen für die Zusammenarbeit mit ausländischen Grossunternehmen
- Gründung diverser Gesellschaften
- Repräsentation von Unternehmen und deren Expansionsplänen gegenüber ausländischen Botschaften und Regierungen

«Es ist nicht die stärkste Spezies, die überlebt, auch nicht die intelligenteste, sondern diejenige die am besten auf Veränderungen reagiert.»

Charles Robert Darwin



UNTERNEHMENSOPTIMIERUNG: NUTZEN SIE BRACHLIEGENDES POTENTIAL ZUR STEIGERUNG IHRER EFFIZIENZ UND RENTABILITÄT.

Auf dem Weg in eine erfolgreiche Zukunft sind Verbesserung der Effizienz in den Geschäftsprozessen, die Flexibilität der Kostenstruktur und die Optimierung Ihrer Wertschöpfungskette entscheidend. Ein Unternehmer weiss zwar oft, was er anders oder besser machen möchte. Doch fehlen ihm meistens der Abstand und die notwendige Zeit, um die konkreten Massnahmen zu bestimmen und durchzuführen.

Viele Unternehmen sind sich bewusst, dass die bestehende Organisation nicht mehr zur aktuellen Geschäftstätigkeit passt, weil sich das Unternehmen und der Markt weiterentwickelt haben. Zudem drücken diverse Faktoren auf die Verkaufspreise und schmälern die Marge.

Wer dauerhaft erfolgreich sein will, muss sich selbst immer wieder kritische Fragen stellen. Die Unternehmensoptimierung zielt auf die Steigerung von Effizienz und Rentabilität sowie den kontinuierlichen Aufbau des Cash Flows ab. Nur wer langfristig nachhaltig wirtschaftet, ist «den Gefahren der stürmischen See» nicht schutzlos ausgeliefert.

IHRE HERAUSFORDERUNGEN IN DER UNTERNEHMENSOPTIMIERUNG:

Analyse und Anpassung der Organisation:

«Wir brauchen eine Neuausrichtung unserer Aufbau- und Ablauforganisation.»

Betriebswirtschaftliche Transparenz:

«Wir wollen jederzeit wissen, wo unser Unternehmen steht, wohin es geht und in welchen Bereichen oder mit welchen Produkten wir welchen Erfolg erzielen.»

Kostenmanagement:

«Wir wollen unsere Fixkosten jederzeit im Griff haben und die Kostenstruktur bestmöglich variabilisieren.»

Optimierung der Supply Chain:

«Wir müssen das Potential rund um Materialkosten und Fremdleistungen gezielt nutzen, um konkurrenzfähig anzubieten.»

Effizienz- und Produktivitätssteigerung:

«Wir wollen Backoffice, Produktion und Logistik effektiv und effizient gestalten.»

Produktionsverlagerung:

«Wir müssen unsere Produktion in ein anderes Land verlagern, um wettbewerbsfähig zu bleiben.»



Mein Praxiswissen

Ich unterstütze Sie bei der Steigerung der Effizienz und Rentabilität Ihres Unternehmens. Folgende Praxiserfahrung bringe ich dazu mit:

- Leitung diverser Unternehmen und Einheiten mit nachhaltiger Erhöhung von Rentabilität, Stabilität und Liquidität
- Einführung von Reportings und Kennzahlen-Cockpits zur finanziellen Steuerung der Unternehmen
- Signifikante Senkung von Produkt- und Fixkosten in diversen Betrieben
- Verlagerung einer Technologieteile-Produktion von Tschechien nach China
- Definition und Anpassung der Kernmannschaft und gezielter Einsatz von Temporärmitarbeitenden, Partnern, etc.
- Halbierung der Personalfuktuation in KMU
- Bereichsübergreifende Prozessoptimierungen und -automatisierungen in verschiedenen Unternehmen (auch im Ausland)
- Neugestaltung von Montagelinien nach «Operational Excellence» basierend auf 5S, Lean Management und Wertschöpfungsanalysen

«Wer aufhört, besser zu werden, hat aufgehört, gut zu sein»

Philip Rosenthal



RESTRUKTURIERUNG & SANIERUNG: FINDEN SIE DEN WEG AUS DER KRISE UND SICHERN SIE DIE ZUKUNFT IHRES UNTERNEHMENS.

Ist das aktuelle Geschäftsmodell Ihres Unternehmens noch tragfähig? Bedienen Sie noch die richtigen Märkte mit den passenden Absatzkanälen? Ist kurzfristig die Liquidität und mittel-/langfristig die Finanzierung des Unternehmens gesichert? Ist die aktuelle Unternehmensorganisation und -struktur in Komplexität und Dimensionierung zukunftsfähig? Dies sind nur einige der wichtigen Fragen, die Sie sich als Unternehmer regelmässig stellen müssen.

Wenn strategische Krisen eines Unternehmens nicht rechtzeitig erkannt werden, sind die Folgen oft weitreichend: Ergebnis- und Rentabilitätsziele werden verfehlt und nicht selten wird die finanzielle Leistungsfähigkeit des Unternehmens «schleichend» ausgehöhlt. Treten dann noch unvorhersehbare negative Ereignisse auf, hat das Unternehmen oft nicht mehr die Kraft, darauf zu reagieren. Die Situation eskaliert sehr schnell zur Liquiditätskrise.

Frühzeitig durchgeführte Analysen der strategischen, operativen und finanziellen Lage des Unternehmens bilden die Basis für eine erfolgreiche Neuausrichtung der Unternehmensaktivitäten. Für eine erfolgreiche Restrukturierung müssen sämtliche Aspekte betrachtet werden. Ziel der Massnahmen ist es, die Ertragskraft und die Zahlungsfähigkeit des Unternehmens so schnell wie möglich wiederherzustellen und die Wettbewerbsfähigkeit nachhaltig zu sichern.

IHRE HERAUSFORDERUNGEN IN BEZUG AUF RESTRUKTURIERUNG & SANIERUNG

Anpassung der Betriebsgrösse:

«Wir müssen unsere aktuelle Betriebsgrösse den neuen Gegebenheiten anpassen, um konkurrenzfähig zu bleiben.»

Unternehmensverkauf:

«Wir möchten oder müssen das Unternehmen oder einzelne Betriebszweige verkaufen.»

Unternehmenssanierung:

«Wir müssen ein Sanierungskonzept erarbeiten und die Sanierungsmassnahmen dringend umsetzen.»

Betriebsschliessung:

«Wir müssen den Betrieb einstellen und für unsere Mitarbeitenden eine tragfähige Lösung finden.»



Mein Praxiswissen

Nur durch ein schnelles und wirkungsvolles Agieren kann die Vernichtung von Unternehmenswerten verhindert werden. Ich unterstütze KMU wirkungsvoll in diesem zeitkritischen Prozess der Restrukturierung und Sanierung. Mit folgender Praxiserfahrung setze ich mich für das betroffene Unternehmen ein:

- Erarbeitung von Sanierungskonzepten
- Erfolgreiche Umsetzung von Restrukturierungs- und Sanierungsmassnahmen (auch international)
- Leitung Redimensionierung eines Schweizer Konzerns und diverser KMU
- Cyclic-Management-Erfahrung in Grosskonzern während der Wirtschaftskrise
- Verkauf ganzer Gesellschaften und einzelner Betriebszweige
- Eröffnung und Abwicklung Nachlassstundung (Betriebschliessung)
- Vermittlung von Belegschaft an neue Arbeitgeber

«Ich weiss nicht, ob es besser wird, wenn es anders wird. Aber es muss anders werden, wenn es besser werden soll.»

Georg Christoph Lichtenberg

STRATEGIE & UMSETZUNG: VON DER STRATEGIE ZUR ERFOLGREICHEN UMSETZUNG.

Strategien müssen regelmässig überprüft und hinterfragt werden, denn erstens entwickeln sich Unternehmen weiter, und zweitens ändert sich das Umfeld laufend. Eine Strategie zu haben, bedeutet jedoch noch nicht, sie auch umzusetzen. Ich begleite Sie im Prozess der Strategieentwicklung und natürlich bei der Umsetzung strategischer Massnahmen. Gemeinsam analysiere ich mit Ihnen die Ausgangslage, definiere die Ziele, erar-

beite und bewerte die künftige Stossrichtung und lege die zur Umsetzung notwendigen Massnahmen fest. Der Schwerpunkt meiner Tätigkeit liegt in der aktiven Umsetzung Ihrer Veränderungsvorhaben. Als praxis- und umsetzungsstarker Executive Partner nehme ich auch die operative Verantwortung für die geplanten Projekte in Ihrem Unternehmen wahr.

STRATEGIEPROZESS

Umwelt-/Marktanalyse
Branchenanalyse
Unternehmensanalyse



Vision und Mission definieren
Nutzenpotenziale erarbeiten
Strategische Erfolgspositionen (USP's) festhalten
Leistungs-/Marktprioritäten bestimmen
Funktionale Grundsätze festhalten
Zeitbezogenes Vorgehen/Massnahmen

Definition der SWOT's
(Stärken, Schwächen, Chancen, Gefahren)
Gegenüberstellung der SWOT's
Erkenntnisse aus der SWOT-Analyse

UMSETZUNGSPROZESS

Wandlungsbedarf
feststellen
Wandlungsträger
aktivieren



Festlegung der
Wandlungsziele
(basierend auf Strategie!)
Massnahmenprogramm
entwickeln
Projektdossier



Kommunikation
durchführen
(intern/extern)
Sonstige Wandlungs-
bedingungen schaffen



UMSETZUNG



VERSTETIGUNG

Übergabe an Linie
Dokumentation (inkl.
Learnings/Erfahrungen)
Wandlungsbereitschaft/
-fähigkeit sichern

Projektleitung
Projekt-Moderation
Projekt-Beisitz
Workshops
Persönliche Unterstützung vor Ort
Personal-/Teamentwicklung

PASCAL VON GUNTEN

Berufserfahrung:

- Geschäftsführer, Vice President, Verwaltungsrat, CFO, Programm-/Projektleiter oder sonstiges GL-/Kadermitglied
- Finanzielle und operative Tätigkeit für KMU, Konzerne und öffentliche Institutionen
- Erfahrung in Industrie, Bau, Grosshandel, Gesundheitswesen, Rechnungswesen/Finanzen/Controlling, Personal, Marketing, Verkauf und Treuhand
- Mehrfache erfolgreiche Strategieentwicklung und -implementierung in verschiedenen Unternehmen
- Internationale Erfahrung in Changemanagement (Planung und Umsetzung)
- Reorganisation und Formung einzelner KMU zum Konzern
- Begleitung diverser Unternehmen in der Wachstums-, Restrukturierungs- und Sanierungsphase

Aus- und Weiterbildung:

- Betriebsökonom FH
- Vertiefung Rechnungswesen/Controlling
- Executive Master of Business Administration FHO
- Vertiefung Entrepreneurship:
 - CAS Entrepreneurship
 - CAS Strategisches Leadership
 - CAS General Management

Persönliches Netzwerk:

- Projektleiter Fabrikaufbau international
- Spezialisten im Bereich Operational Excellence
- Personaldienstleister
- Einkaufsspezialisten
- Informatik-/ERP-Dienstleister
- Werbe- und Webagenturen, Grafiker, Texter
- Rechtsanwälte
- Treuhänder
- Banken
- Brokers
- Institutionelle und private Investoren



Kompetenzen:

- Geschäftsführung
- Changemanagement
- Expansion
- Strategie & Organisation
- Business Excellence
- Projekt- & Programmleitung
- Aufbau & Umstrukturierung
- Effizienzsteigerung
- Produktionsverlagerung
- Prozessoptimierung
- Repräsentation
- Operational Excellence
- Restrukturierung & Sanierung

VON | **GUNTEN**
EXECUTIVE PARTNER

Pascal von Gunten
p.vongunten@vongunten-partner.ch
Mobile +41 79 755 28 54
Böhlstrasse 17. CH 9300 Wittenbach
www.vongunten-partner.ch