



Beratung und Umsetzung aus einer Hand!

Unternehmensprofil Connion GmbH

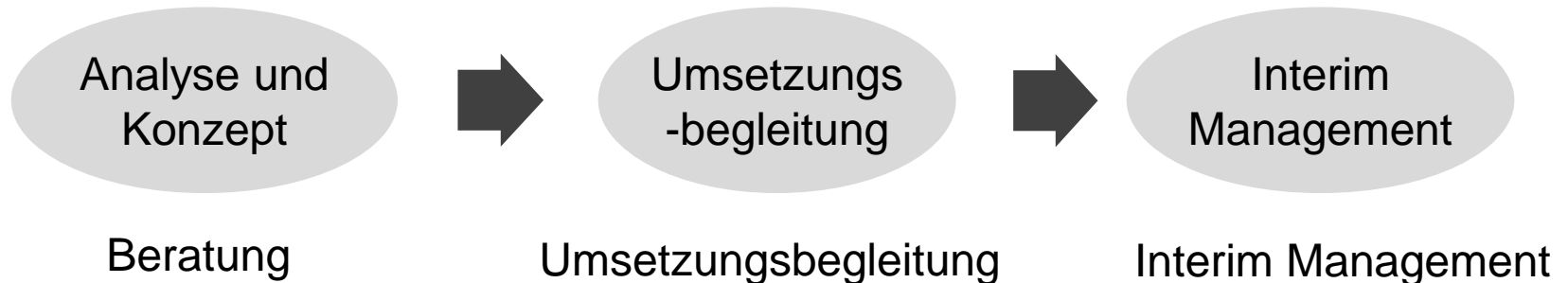
Fritz B. Höring, Andrew Motz,  
Dr. Christian Suttner, Jürgen Waitek  
Managing Partner

## Connion GmbH im Überblick

- Connion – Beratung und Umsetzung aus einer Hand!
- Rechtsform: GmbH, Registergericht München, HRB 198 644
- Firmensitz: 85659 Forstern (nahe München)
- Kerngeschäft:  
Management Consulting, Interim Management
- Geschäftsführer (Managing Partner):  
Fritz B. Höring, Andrew Motz, Dr. Christian Suttner, Jürgen Waitek
- Über 30 Partner und Consultants (m/w) und  
über 300 qualitätsgeprüfte freiberufliche Mitarbeiter
- Büros in München, Berlin, Stuttgart, Nürnberg, Frankfurt, Kassel,  
Düsseldorf, Hamburg und Bremen
- Kooperationen mit Partnerfirmen
- Partnerbüros in Zürich, Wien, New York und Charleston

# Der Connion Ansatz

Kundenunterstützung über den gesamten Veränderungszyklus



- Unternehmensstrategie
- Unternehmenstransformation
- Outsourcing
- Due Diligence und Unternehmensbewertung
- Quick Checks / Audits
- Kosten/Nutzen Berechnung
- Chancen/Risiken Abwägung
- Umsetzungsplanung

- Change Management
- Pragmatische Lösungsumsetzung
- Realisierung Quick Wins
- Teilzeit und Vollzeit
- Budgetschonend
- Teamwork mit dem Kunden

- Linienaufgabe
- Vollzeit und Teilzeit
- Überbrückung bis Stellenbesetzung
- Begleitung zum eingeschwungenen Zustand
- Unbelastete Absprungbasis für Kandidaten

## Was uns unterscheidet

### Unsere Stärken

- Konzeption und Umsetzung aus einer Hand
- Berater mit langjähriger Führungserfahrung
- Kleine Teams – oft nur eine Person
- Fokussierte, erfahrene Experten
- Projekt-Partner Konzept



### Ihr Nutzen

- Nicht nur theoretisch gute, sondern auch gut umsetzbare Konzepte
- nicht nur Pläne, sondern realisierte Veränderung
- schlankere (= günstigere) Projekte
- geringere Belastung Ihrer Mitarbeiter
- höherer Buy-In Ihrer Mitarbeiter

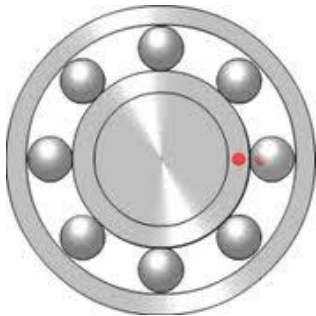


Bestmöglicher Projekt-Return on Investment

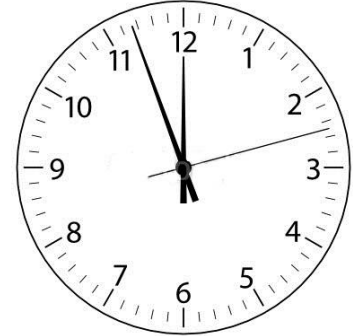
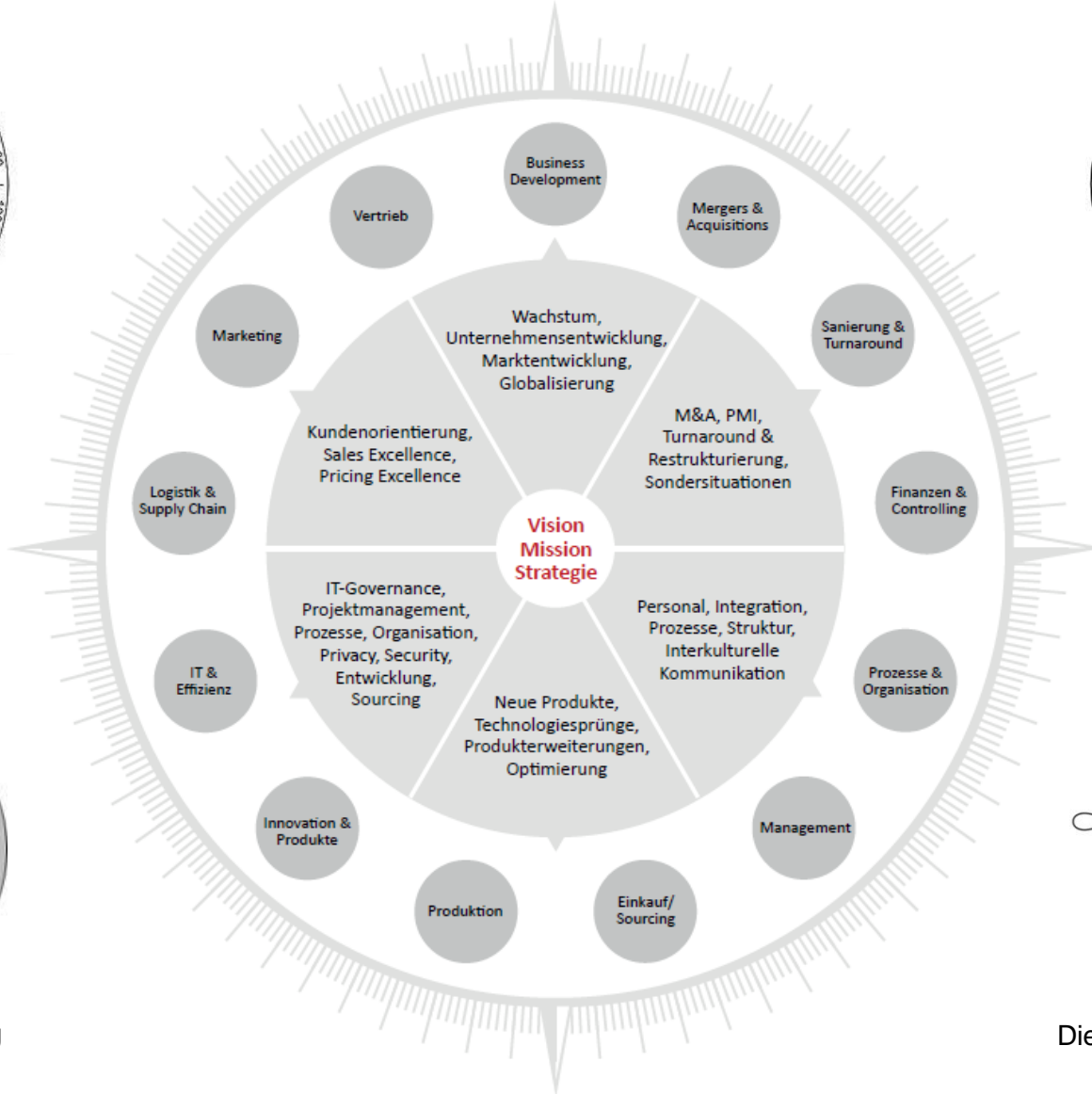
## Das Connion Beratungsangebot



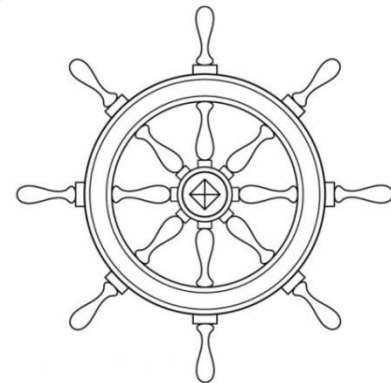
Den richtigen Kurs finden



Die richtige Verzahnung sicherstellen



Das richtige Timing nutzen

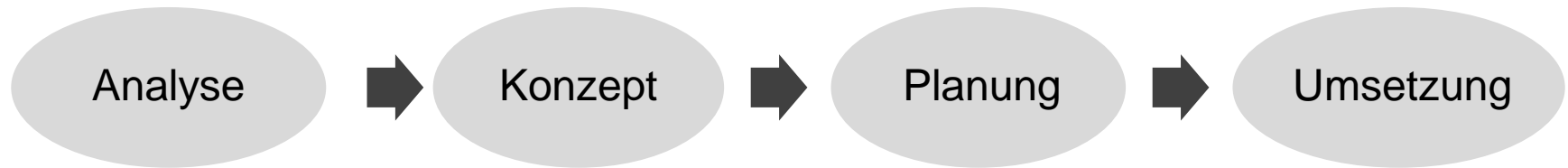


Die Steuerung in den Griff bekommen

# Die Connion Practice Groups (PG)

- **Business Development (BD)**  
(Markteintritte in Europa inkl. Osteuropa und in USA, Geschäftsaufbau und Geschäftsausbau)
- **Vertrieb & Marketing (VM)**  
(Vertriebsstrategie, Struktur, Steuerung & Tools, Value selling, Verhandeln, Deals machen etc.)
- **Innovation und Produkte (IP)**  
(Produkt-, Programm- und Innovationsmanagement, LifeCycle Management etc.)
- **Finanzen & Controlling (FC)**  
(Liquidität, Finanzierung, Kapital, Bestände, Reporting etc.)
- **Sourcing (SC)**  
(Einkauf und Beschaffung, Lieferantenmanagement, Qualitätskontrolle etc.)
- **IT & Effizienzsteigerung (IT)**  
(Prozesse, Organisation, IT Projekte, IT Migrationen etc.)
- **Produktion & Logistik (PL)**  
(Herstellung/Fabrikation, Qualität, Supply Chain, Versorgung etc.)
- **Mergers & Acquisitions (MA)**  
(Due Diligence, PMI, MBI, MBO, Investorensuche, Nachfolgeregelungen etc.)
- **Restrukturierung & Turnaround (RT)**  
(inkl. Sanierung aus wirtschaftlicher Schieflage)
- **Management und Personal (MP)**  
(Führung, Weiterbildung, Bindung, Organisation, Teambildung, interkulturelle Trainings etc.)

# Unterstützung im Business Development (Übersicht)



- Sparring bei der (Weiter-) Entwicklung der Strategie
- Identifikation der größten Wachstums- und Umsatz-potentiale
- Grundsatz-entscheidung: Direkt (selbst) oder Handel / Partnerschaften

- Markt & Trends
- Zielmärkte
- Zielkundengruppen
- Vertriebskonzept
- Marketingkonzept
- Produktportfolio (bestehende oder neue Produkte?)
- Produktionskonzept
- Logistikkonzept
- SWOTs
- Definition der Planungsparameter

- Umsatz-/Ergebnisplanung
- Standortplanung
- Personalplanung
- Entwicklung der lokalen Strategie
- Berücksichtigung der Kultureinflüsse
- Planung der Vertriebsstruktur
- Kostenplanung
- Prozessplanung
- Handlungsempfehlungen
- Temporäre Management Unterstützung

- Firmen-/Werks-gründung
- Niederlassungs-gründung
- Personal-beschaffung
- Markteintritt
- Aufbau der lokalen Organisation
- Training
- Wachstums-management
- Vertriebs-steuerung

# Unterstützung im Business Development (Beispiel)

## **Ausgangssituation (vorher)**

Zur Internationalisierung werden neue Zweigniederlassungen benötigt.

## **Lösung (nachher)**

Wir schaffen die erforderlichen rechtlichen und betrieblichen Voraussetzungen inkl. Firmengründung in den gewünschten Ländern, wir stellen wenn gewünscht das Management für den Anfang und schaffen die erforderlichen Strukturen. Dazu stellen wir das erforderliche Personal ein und schulen es auf die lokalen Belange. Wir machen die ersten Kundenbesuche und schließen die ersten Geschäfte ab. Parallel dazu können wir auch die lokalen festangestellten Manager einarbeiten. Wir übergeben eine funktionierende Organisation.



# Unterstützung im Vertrieb & Marketing (Übersicht)



# Unterstützung im Vertrieb & Marketing (Beispiele)

## **Ausgangssituation (vorher)**

Die Firma wächst, aber das Tempo entspricht nicht den Erwartungen. Gewünscht werden eine bessere Erreichung der Vertriebsziele, mehr Wettbewerbsfähigkeit, höhere Rentabilität, ein effektives und effizientes Marketing, ein höherer Bekanntheitsgrad und mehr Kunden.

## **Lösung (nachher)**

Wir entwickeln mit Ihnen die künftige Vertriebsstrategie und stellen das Team darauf ein – inkl. Training. Wir verkürzen die Lead-to-Deal Zeit, adaptierten Vertriebskonzepte auf das Budget, überabreiten mit Ihnen die Vertriebsplanung und das Vertriebscontrolling. Wir unterstützen bei der Partnerauswahl und beim Partnermanagement. Mit ausgewählten Methoden und Tools des Wachstumsmanagements erhöhen wir die Vertriebsleistung. Außerhalb Deutschlands führen wir Interkulturelle Vertriebsstrainings durch. Das Marketing passen wir analog an.

# Unterstützung bei Innovation und Produkten

## Beispiel: Komplexitätsreduktion



# Unterstützung im Finance & Controlling (Übersicht)

- Hilfe beim Erkennen von Kostentreibern und Verlustbringern inklusive Cost Cutting
- Unterstützung bei Unternehmensbewertungen und anderen M&A-Vorbereitungen
- Wir bringen Ihre Zahlen zum Sprechen . . .

## Analysen

- Bilanzanalyse
- GuV-Analyse
- Deckungsbeitragsanalyse

## Informationssysteme

- Aufbau und / oder Optimierung
  - Controlling
  - Budgetierung
  - Kennzahlensysteme
  - MIS und BSC
  - Risiko Management

## Liquidität

- Kapitalanalyse
- Zusammenarbeit mit Banken und anderen Kapitalgebern
- Working Capital
- Leasing/ Factoring
- Fine Trading
- Liquiditätsplanung und -steuerung

## Rechnungswesen

- Kostenrechnung
- Vor- und Nachkalkulation
- Deckungsbeitragsrechnung
- Investitionsrechnung

## Bewertung

- Wertgutachten
- DCF-Verfahren
- Ertragswertverfahren
- Finanz-Due Diligence

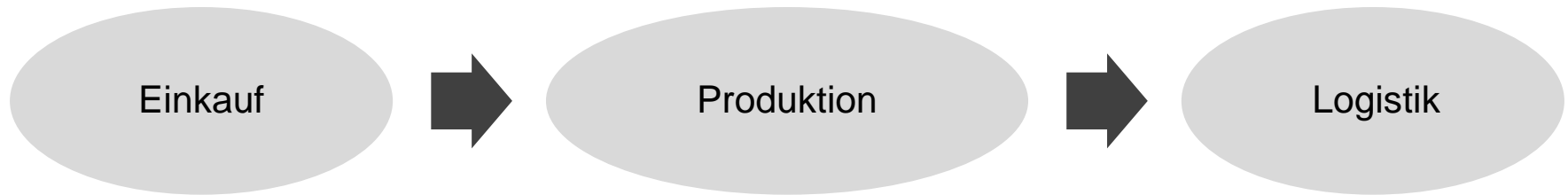
## Jahresabschluss

- HGB
- BilMoG
- IFRS
- US-GAAP
- Konsolidierungen in allen gängigen Verfahren

## Ergebnisse:

Wettbewerbsfähigkeit top, Rentabilität zurück, Liquidität gegeben, Controlling optimal, Kapitalstruktur optimiert, aussagefähiger Jahresabschluss, zufriedene Banken

# Unterstützung im Sourcing (Übersicht)



- Beratung von Einkaufsorganisationen bei Rationalisierung, Kosten-reduzierung
- Begleitung beim Outsourcing
- Unterstützung im Lieferantenmanagement von der Bewertung, über Betreuung, Optimierung, Aufbau und Entwicklung
- Unterstützung im operativen Einkauf
- Dispositionsoptimierung
- IT Lösungen im Einkauf
- Risikomanagement

- Prozessmanagement
- Qualitätsaudits intern und extern
- Qualitätsmanagement (Qualitätssicherung der Produktion mit Reporting)
- Beratung von Produktmanagement und / oder Design
- Training
- Audits intern und extern

- Prozessmanagement
- Bestandsmanagement
- Working Capital Analysen und Optimierung
- Risikomanagement
- Optimierung der Logistik und Lagerhaltung

# Unterstützung im Bereich IT (Übersicht)

## IT-Strategie und Business-Alignment

- optimale Unterstützung des Kerngeschäfts
- proaktive Unterstützung von Veränderungen
- Innovationsbeiträge zum Kerngeschäft

### IT Architektur

- Ausrichtung von Infrastruktur, Applikationen u. Technologien am Bedarf
- Anforderungsoptimierung der IT Architektur
- Aktives Architekturmgmt

### IT-Service Management

- Bedarfsorientierte Leistungsoptimierung der IT
- Aufbau / Pflege / Weiterentwicklung des IT-Service-Katalogs
- Optimierung des IT-Service Mgmts (Standards, SLAs)

### IT-Projekte & Entwicklung

- Methodisches Projektportfolio- und Projektmgmt.
- Produktivitäts- und Qualitätssteigerung bei Projekten und Entwicklung

### IT-Prozesse & Organisation

- Operational excellence
- Skill Mgmt.
- Prozessintegration (intern - extern)

### IT-Sourcing & Supplier Mgmt

- Sourcing Strategy (Make or Buy, Outsourcing, Nearshoring / Offshoring)
- Integration / Mgmt externer Ressourcen

### Datenschutz & Sicherheit

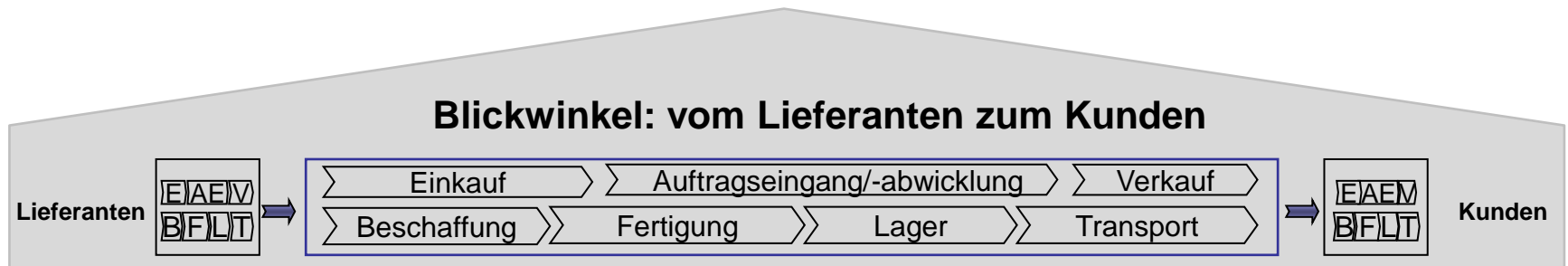
- Erfüllung gesetzlicher Anforderungen
- Schutz vor Verlust & Missbrauch
- Sicherstellen System-/Daten-Verfügbarkeit

## IT-Governance

- Effektive Planungs- und Steuerungsprozesse
- Standards- und Richtlinien inkl. Compliance
- Verzahnung der IT-Governance mit den übrigen strategischen Planungsprozessen

## Unterstützung im Produktion und Logistik

Beispiel: Verbesserungen in der Supply Chain



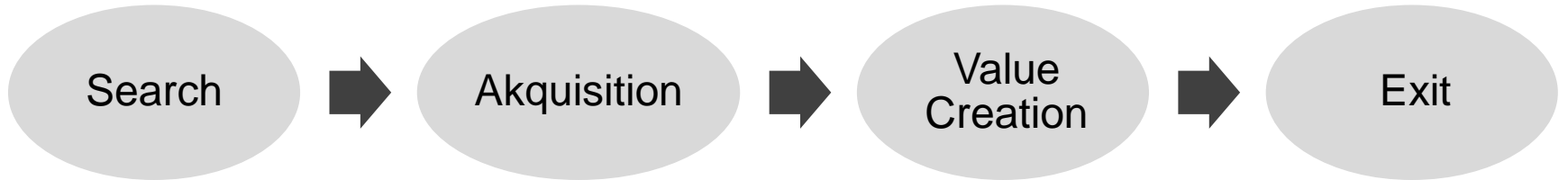
Allgemein	Inbound	Innerbetrieblich	Outbound	Methoden
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Reduktion Working Capital</li> <li>• Erhöhung Lieferservice</li> <li>• Prozess- u. Entscheidungs-optimierung zwischen betrieblichen Funktionen</li> <li>• Ablauf-/Aufbau Organisation</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Make or buy</li> <li>• Sourcing Strategie</li> <li>• Supplier Management</li> <li>• Bedarfsplanung</li> <li>• Bestellwesen</li> <li>• Auftragsabwicklung</li> <li>• Retouren</li> <li>• Logist. Win/Win-Konzepte m. Lieferanten</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Bestandsoptimierung</li> <li>• Lagerwesen / IB-Transport</li> <li>• Produktionsplanung (Grob-/Feinplanung)</li> <li>• Make-to-order / Make to stock</li> <li>• Verkürzung Durchlaufzeiten</li> <li>• Kapazitätsoptimierung (SMED)</li> <li>• Funktionierende S&amp;OP-Prozesse</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Verkürzung Lieferzeiten</li> <li>• Erhöhung Liefertreue</li> <li>• Distributionsplanung</li> <li>• Senkung Logistikkosten</li> <li>• Logistische Win/Win-Konzepte mit Kunden</li> <li>• Sales-Forecast-Optimierung</li> <li>• Claim-Handling</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• KPI-Erstellung</li> <li>• Analyse: häufig Lean-/Six Sigma Tools, VSM, Brown Paper, ABC-XYZ</li> <li>• Workshops, Coaching Top-/Middlemgmt.</li> <li>• MOS (Mgmt. Operating System) Dashboards, Control Room, SIOP-Strukturen</li> </ul>

### Basis-Ansatz

Savings plus Performance-Verbesserungen nicht widersprüchlich durch Lean (Velocity)-Ansatz

# Unterstützung im Bereich Mergers & Acquisitions

Beispiel: Zukauf eines Unternehmens



- Target Identifikation

- Financial DD
  - Unternehmensbewertung
  - Planplausibilisierung
- Commercial DD
  - Markt & Trends
  - Wettbewerb
  - Geschäftsmodell und Strategie
  - Management
  - SWOTs
- Potentialanalyse
- IFRS vs. HGB Thematiken

- Strategieoptimierung
  - Geschäftsmodell
  - Positionierung
  - Partnerschaften
  - Produkt-/Kundenportfolio
- Umsatzsteigerung
  - Vertriebsstruktur & Steuerung
  - Vertriebsmaßnahmen
  - Aktive Vertriebsunterstützung
- Kostensenkung
- Integration & Prozessoptimierung
  - Internationalisierung
  - Turnaround
  - Temporäre Mgmt.-Unterstützung

- Vendor DD
- Käufersuche



# Unterstützung bei Restrukturierung & Turnaround

## Beispiel: Risikomanagement

- Change Management aufgrund von Markteinflüssen
- Einstieg bei ersten Anzeichen von Konsolidierungsnotwendigkeiten und/oder Ertragsschwächen
- Unterstützung auch bei akutem Sanierungsbedarf

<b>Prävention</b>	<b>Konsolidierung</b>	<b>Ergebnis-schwäche</b>	<b>Liquiditäts-schwäche</b>	<b>Restrukturierung</b>	<b>Sanierung</b>
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Leistungssteigerung</li> <li>• Finden von Partnern</li> <li>• Produktionsverlagerung</li> <li>• Optimierung der Supply Chain</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Fokussierung auf Kernkompetenzen</li> <li>• Verschlankung</li> <li>• Sortimentsbereinigung</li> <li>• Prozessoptimierung</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Fokussierung auf Ertragsbringer</li> <li>• Optimierung Working Capital</li> <li>• Kostensenkung</li> <li>• Komplexitätsreduktion</li> <li>• Effizienzsteigerung</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Debitorenmanagement</li> <li>• Optimierung Supply Chain</li> <li>• Optimierung Finanzstruktur</li> <li>• Lean Management auf allen Ebenen</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Gutachten</li> <li>• Quick wins</li> <li>• Turnaround Management</li> <li>• Kommunikation mit allen Stakeholdern</li> <li>• Striktes Controlling</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Strategische Neuausrichtung</li> <li>• Kapitalbeschaffung</li> <li>• Strukturelle Anpassung</li> <li>• Verankerung der neuen Ziele auf allen Ebenen und mit allen Beteiligten</li> </ul>

### Ergebnisse:

Wettbewerbsfähigkeit top, Rentabilität zurück, Liquidität gegeben, Controlling optimal, Kapitalstruktur optimiert, alle Stakeholder im Boot, Wertschöpfungskette optimiert

# Unterstützung im Bereich Management & Personal

## Beispiel: Firmengeist und Philosophie

### Exzellenter Firmengeist - Klare und starke Unternehmensphilosophie

#### Management (Beispiele)

- Definition Vision, Mission, Strategie
- Begleitung des Führungsstil-Wandels
- Interkulturelles Management
- Begeisternde Menschenführung
- Führungsrhythmus und Meeting-Kultur
- Zuhörkultur für Verbesserungsvorschläge
- Delegations- und Entscheidungskultur
- Talentmanagement und Förderung
- Vermittlung von Zielen und Werten

#### Personal (Beispiele)

- Einbeziehung in die Strategieentwicklung
- Klare Kommunikation zu Mitarbeitern
- Transparente, effektive Personalplanung
- Attraktive Weiterbildungskonzepte
- Zeitgemäße Trainings (Gamification)
- Teambildung
- Interkulturelle Trainings
- Moderne Rekrutierungsprozesse
- Firmenidentifikationsprogramme

#### **Ergebnisse:**

Gesteigerte Mitarbeiterzufriedenheit, höhere Mitarbeiterbindung, entlastete Führungskräfte, gestraffte Organisation, geringerer Krankenstand, erhöhte Mitarbeiterleistung, erhöhte Managementleistung

# Connion Branchen Knowhow

- Life Science
  - Pharma
  - Biotechnologie
  - Healthcare, Medizintechnik
- Chemie
- Telekom / IT / Elektronik
  - Festnetz, Mobilfunk
  - Value-added Services
  - IT, IT Security, Software
  - Cloud, ASP, SaaS
  - Medientechnik, Büroautomation
  - Telematik, M2M
  - Semiconductor
- Textil, Bekleidung, Fashion
- Papier, Verpackungen
- Medien, Verlagswesen
- Automotive
  - Automobil
  - Zulieferer
- Maschinenbau & Anlagenbau
- Kunststofftechnik
- Energie
  - Erneuerbare Energien
  - Klassische Energiewirtschaft
  - Gebäudetechnik, Gebäudeautomation
- Konsumgüter, FMCG
- Handel (Retail und Online)
- Nahrungsmittel, Food & Beverage
- Dienstleistungssektor
- Recycling & Umweltschutz
- Banken & Versicherungen

## Kundensegmente

- Typische Connion Kunden sind Unternehmen
  - die stark wachsen
  - die Ihre Potentiale besser nutzen wollen
  - in Neuausrichtung oder Turnaround (z. B. geändertes Marktumfeld)
  - bei denen strukturelle und prozesstechnische Anpassungen erforderlich sind und Management und Personal transformiert werden müssen
  - in Sondersituationen, wie z. B. M&A, Fusionen, Post Merger Integration, Sanierung, Restrukturierung, Nachfolgeregelung und Investorensuche
- Fokus liegt mehr auf der Einbringung unserer Kompetenzen als auf bestimmten Firmengrößen / Branchen
- Wir liefern passende Kompetenzen zu (fast) allen Unternehmenssituationen

# Connion Deal Advisory

Connion Deal Advisors	Funktion	Industrien	Kernkompetenzen
Fritz B. Höring	Managing Partner	Telekom, IT (Software, ASP, SaaS, Cloud, Security), Gebäudetechnik, HKS, Gebäudeautomation, Erneuerbare Energien	Business Development, Internationalisierung, Vertrieb, Sales Excellence, Deal making, CRM (Kundenbindung), Produktmarketing, Business Plan Evaluation (>50), Commercial Due Diligence (15), Mergers & Acquisitions (26 Transaktionen), Osteuropa, Schweiz, USA
Andrew Motz	Managing Partner	Telekom, IT, F&E-SW, SaaS, Automotive,	Finanzen, Business Development, Mergers & Acquisitions (14 Transaktionen), Due Diligence, Prozessoptimierung, Performance Controlling
Dr. Christian Suttner	Managing Partner	Telecom, Internet, Mobile Apps, IT, Semiconductors, Pharma/Healthcare, Energy/Renewables	Business Strategy, Business Development, Market Entry Strategy, Internationalization, Business Plan Evaluation (>100), Business Plan Development (>30), Commercial Due Diligence (>20), M&A (7 transactions), Operational Excellence (organizational structure and processes), Venture Capital
Dr. Hans-Joachim Bühler	Partner	Anlagenbau, Alle Bauprodukte, Chemie, Mineralölprodukte, Konsumgüter, Recycling, Agro, Pharma, Life Science	Mergers & Acquisitions (mehrere Transaktionen), Restrukturierung, Turnaround, Wirtschaftsförderung
Roland Dreizler	Partner	Maschinenbau, Energietechnik, Wärmetechnik	Vertrieb, Business Development
Dr. Uwe Egen	Partner	Kunststoffe; Maschinenbau, Automotive	Produktion, Forschung und Entwicklung, Change Management
Dr. Rainer Kürschner	Partner	Papier, Automotive	Supply Chain, Business- / Produktionsprozesse, Organisation
Peter Lukosch	Partner	Finanzdienstleitungen, Immobilienunternehmen	Finanzen, Recht, Change-/Transformation-/Krisen-Management
Axel R. Winter	Partner	Automotive, Maschinenbau, Kunststoffe; Metallverarbeitung; generell Produktionsbetriebe	Finanzen, Prozessoptimierung, Change Management, Lieferantenauswahl und -entwicklung, Due Diligence, JV, Aufbau von Niedriglohnstandorten in Asien, Osteuropa, Brasilien
Ullrich v. Harnier	Senior Consultant	Medien, Verlage, Technologien	Finanzen, Due Diligence, Mergers & Acquisitions Experte (zahlreiche Transaktionen)
Christian Philipps	Senior Consultant	Informationstechnologie, Healthcare, Energie, Dienstleistungen	IT-Strategie, IT-Architektur, IT/Business-Alignment, Projekt-Management, Projekt-Portfolio-Management, Projekt-Rettung, Prozessanalyse, Prozessoptimierung, technische Due Diligence (IT), Software-Entwicklung, Open Source

# Geschäftsführung

- **Fritz B. Höring**
  - Langjährige Beratungserfahrung bei Accenture und CEO advise
  - CEO u. a. bei Deutsche Post Signtrust, Ascom IT Security AG
- **Andrew Motz**
  - Langjähriger CFO bei Siemens, Nokia-Siemens in USA und Europa
  - Erfahrener Spezialist in M&A, Integration und Finance Change Management
- **Dr. Christian Suttner**
  - Langjährige Beratungserfahrung bei Booz Allen Hamilton
  - Vice President bei Infineon Technologies AG
- **Jürgen Waitek**
  - Langjähriger kaufmännischer Geschäftsführer im Mittelstand
  - Controller im Bereich Maschinenbau, Halbleiter und Handel



Vielen Dank für Ihr Interesse!  
Was können wir für Sie tun?

Fritz B. Höring  
Managing Partner

Mobil +49 175 261 1414  
Fritz.Hoering@connion.com