



Unsere Leistungen

[diese Seite drucken ?](#)

Auf der täglichen Suche nach dem Mehrwert

Ein Unternehmen besteht nur so lange es nachhaltig Wert generieren kann – daran wird letztlich jedes Management gemessen.

Strategische Unternehmensführung

Wir konzentrieren uns auf die Steigerung der langfristigen Ertragskraft sowie die Schaffung einer Wertsteigerungsphilosophie im Unternehmen. Unsere Projekte umfassen ebenso die Unterstützung unserer Klienten bei externem Wachstum oder Refokussierung durch Verkauf von Unternehmensteilen. Für die Projektarbeit der Aspect Management bedeutet das konkret:

- die Konzentration auf die Steigerung der langfristigen Ertragskraft, und
- die Förderung und Institutionalisierung einer Wertsteigerungs- und Wertschaffungsphilosophie in der Organisation

Aspect Management unterstützt Sie dabei durch die kritische Prüfung und gezielte Neuentwicklung einzelner Projekte oder Ihres gesamten Business Modells im Rahmen eines Chancen & Risiko-Reviews.

Unsere Projekte umfassen ebenso die Unterstützung unserer Klienten bei externem Wachstum oder Refokussierung durch Verkauf von Unternehmensteilen: unser Leistungsumfang reicht von der Vorbereitung und Strukturierung von Transaktionen, über die Unterstützung Ihres Teams bei der Verhandlungsführung bis zur Post Merger Integration.

Die von uns entwickelte **Fast Track Integration** - Vorgehensweise schafft Wert, indem sie die Zeit von der Übernahme bis zur Wiederherstellung des *business as usual* deutlich verkürzt: die Organisation ist schneller bereit für die nächste Transaktion.

Operative Optimierung

Die von Aspect Management aus der unternehmerischen Praxis heraus entwickelten Werkzeuge helfen unseren Klienten, nachhaltige Leistungssteigerungen in sämtlichen Unternehmensbereichen zu erzielen. Vom Start eines Projekts weg achten wir auf die zügige Umsetzung – konkrete, in der G&V meßbare Ergebnisse statt bunter Bildchen!

Im Rahmen unseres **Fokus-Programms**® zur Produktivitätssteigerung reduzieren wir Komplexität, optimieren Prozesse, und machen die Leistungsreserven in allen Unternehmensbereichen und -einheiten nutzbar.

Zur Aktivierung des Vertriebs setzen wir das **5D Programm**® ein, das alle fünf zentralen Stellschrauben in Vertrieb und Service -Strategie, Planung, Prozesse, Organisation sowie Führung– umfaßt und bewährte Instrumente wie best practice-Vergleiche und Assessments mit detaillierten Checklisten einsetzt.