

EBITengineering

Next Level Entrepreneurship

Ganzheitliche Unternehmensoptimierung

Ausgabe 2023, © EBITengineers®

EBITengineers.com

Reicht Ihnen das?

Das produzierende Gewerbe hat in Deutschland gemäß statistischer Veröffentlichungen gerade einmal 5% Umsatzrendite, d.h. von 100 € Umsatz bleiben gerade einmal fünf Euro Gewinn übrig, vor Steuern. **Reicht Ihnen das?**

Ich denke nein, ansonsten hätten Sie sich wohl nicht für unsere Broschüre interessiert. Wir stellen Ihnen in der Folge vor, wie wir in unseren Projekten vorgehen und erläutern Ihnen, warum wir so erfolgreich sind. Ich wünsche Ihnen viel Spaß mit dieser kleinen Broschüre und sollten Sie noch weitere Informationen benötigen oder Fragen zu unserem Vorgehen haben, dann kontaktieren Sie mich gerne persönlich.



Beweggründe für Optimierungen

Jeder Unternehmer, jede Unternehmerin haben andere, ganz individuelle Motive für Optimierungsprojekte. Was sind Ihre Motive? Hier eine kleine Auswahl:

- Umsatz und Ergebnis steigern
- Märkte finden und ausbauen
- Produkt-Marktkonzept erarbeiten
- Kundenanforderungen kostengünstig umsetzen
- Nachhaltigkeit sicherstellen (ESG, SDG)
- Passende Mitarbeitern finden
- Organisationsentwicklung
- Prozesse optimieren
- Prozesse automatisieren
- ERP-Nutzung optimieren
- KI im Mittelstand

Ganzheitliche Unternehmensoptimierung

Wann sind Sie das letzte Mal geflogen? Vielleicht sind Sie auch einmal in Hamburg gelandet? Während des Landeanflugs haben Sie oftmals die Gelegenheit, die gesamte Stadt zu sehen. Sie haben den gesamten Überblick. Wenn Sie jetzt in Hamburg auf dem Rathausplatz stehen, dann sehen Sie zwar einige prächtige Gebäude und sehen viele Menschen, jedoch haben Sie niemals die Gelegenheit, einen Überblick über die gesamte Stadt zu bekommen. In unseren Projekten sorgen wir dafür, dass alle Beteiligten den Überblick behalten und achten darauf, dass die Optimierung aufeinander abgestimmt erfolgt. Wir berücksichtigen dabei die Persönlichkeit des Inhabers, bzw.



der Führungsmannschaft, die Keimzelle, bzw. das Fundament des Unternehmens, also die Randbedingungen und gehen dann über auf die drei Hauptprozesse eines jeden Unternehmens. Systematisch gehen wir durch alle Aspekte und finden so das Gesamtoptimum für Ihr Unternehmen, individuell auf Ihre Situation zugeschnitten. Die drei Hauptprozesse sind dabei Innovationsprozess, Herstellprozess und Vermarktungsprozess. So können Sie sich sicher sein, dass alle Aspekte berücksichtigt werden und wir das bestmögliche Ergebnis für Ihr unternehmerisches Lebenswerk erreichen.

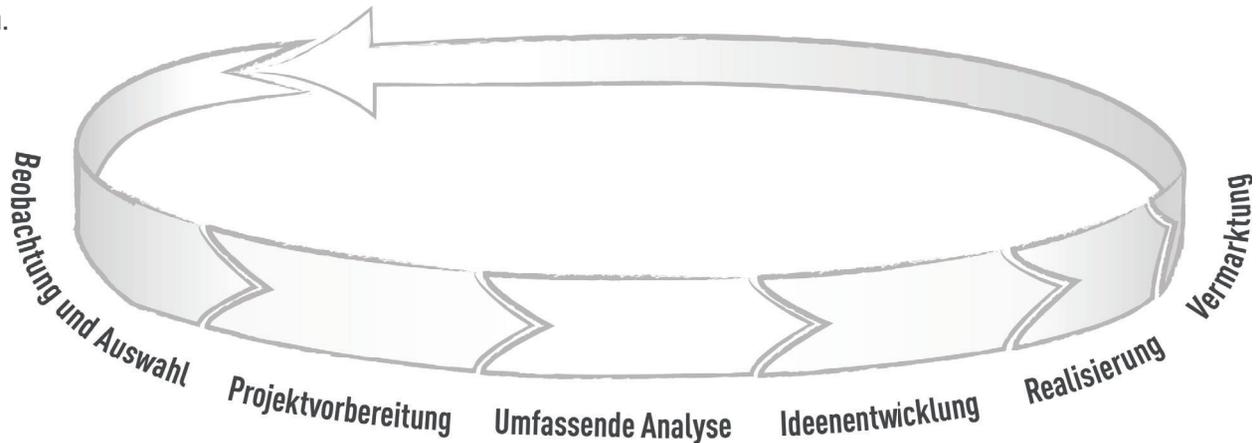
Keimzelle / Fundament

Haben Sie schon mal ein Haus gebaut? Wenn ja, dann wissen Sie, dass der Bau eines Hauses mit dem Fundament beginnt. Und je größer und schwerer das Haus werden soll, desto größer und kräftiger wird das Fundament ausgeführt. Und so ist es auch für Ihr Unternehmen zu sehen. Wenn Sie noch ein kleines Unternehmen haben, fällt es noch nicht so ins Gewicht, wie Sie Ihr Fundament ausgeführt haben. Je größer Ihr Unternehmen wird, desto stärker muss das Fundament sein. Organisation, Strukturen, Prozesse, Abläufe, klare Zielsetzungen und Strategie, Werte, Unternehmenskultur und viele Dinge mehr bilden das Fundament Ihres Unternehmens. Da Sie oftmals schon lange am Markt aktiv sind, haben Sie bereits eine klare Basis. Welche Dinge hier bearbeitet werden sollten, stimmen wir jeweils individuell ab. Meist reichen hier kleine Korrekturen aus, die in Ihrer Wirkung häufig jedoch sehr wichtig sind.



Strukturierte Vorgehensweise

Wir haben für unsere Projekte und auch für Ihr Unternehmen eine strukturierte Vorgehensweise entwickelt, die so einfach ist, dass jeder Mitarbeiter und jeder Projektbeteiligte sie versteht und umsetzen kann. Diese Vorgehensweise lässt sich in sechs wesentliche Schritte gliedern.



Schritt eins: Beobachtung und Auswahl

Hierbei geht es um die Auswahl der richtigen, strategischen Projekte. Sie können schließlich nur eine begrenzte Anzahl an Optimierungsprojekten gleichzeitig durchführen.

Schritt zwei: Projektvorbereitung

Nach der Auswahl eines Projektes sollte seine Wirtschaftlichkeit auf Herz und Nieren geprüft werden. Wie wahrscheinlich ist die Aussicht auf Erfolg und wie trägt die Optimierung zum Unternehmensergebnis bei? Nur wenn Aufwand und Nutzen in einem gesunden Verhältnis stehen, wird das Projekt umgesetzt.

Schritt drei: umfassende Analyse

Wir können nur besser machen, was wir auch verstehen. Daher ist es wichtig noch vor den ersten Ideen umfangreich zu analysieren, mit was wir es zu tun haben. Das muss nicht so aufwendig sein, wie es klingt. Dafür ist der Nutzen groß. Dieser Schritt vermeidet in der Regel jede Menge Iterationsschleifen, weil wir so von Beginn qualitativ hochwertige Ideen entwickeln können.

Schritt vier: Ideen entwickeln

Erst nach Abschluss der Analyse gehen wir in die Ideenentwicklung, sammeln vorhandenen Ideen, entwickeln neue, kombinieren diese zu kompletten Lösungskonzepten und bewerten diese, bis wir uns für einen Favoriten zur Umsetzung entscheiden.

Schritt fünf: Realisierung

Die Realisierung ist in den meisten Betrieben sehr detailliert beschrieben. Dabei reichen Checklisten hier vollkommen aus. Haben Sie die Schritte zuvor richtig ausgeführt, braucht es hier keine kreative Lösungsfindung mehr. Stellen Sie das richtige Team zusammen und bringen Sie Ihre Ideen in echte, vermarktbar Produkte.

Schritt sechs: Vermarktung

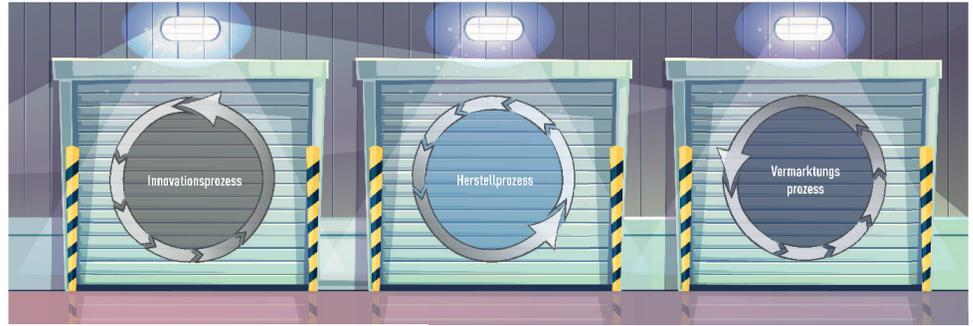
Die Vermarktung schließt den Kreislauf der Optimierung, denn uns nützen die besten Ideen nichts, wenn diese nicht von Kunden akzeptiert und bezahlt werden. Die Vermarktung beginnt in Wirklichkeit schon während der Entwicklungsphase, um direkt nach Abschluss der Realisierung in den Verkauf starten zu können. An dieser Stelle schließt sich der Kreislauf und geht über in den ersten Schritt „Beobachtung und Auswahl“. Sollten Sie jetzt feststellen, dass das Produkt nicht so am Markt (oder intern) angenommen wird, wie Sie es sich erhofft haben, könnte direkt eine Überarbeitung anstehen.

Diese Vorgehensweise kommt in allen Bereichen unserer Optimierungsprojekte, wie auch bei Ihnen im Unternehmen zum Einsatz. Die sechs Schritte kommen bei Fragestellungen zur Strategie und Unternehmensentwicklung, im Innovationsprozess, im Herstellungsprozess und im Vermarktungsprozess zum Einsatz.

Die drei Hauptprozesse eines jeden Unternehmens

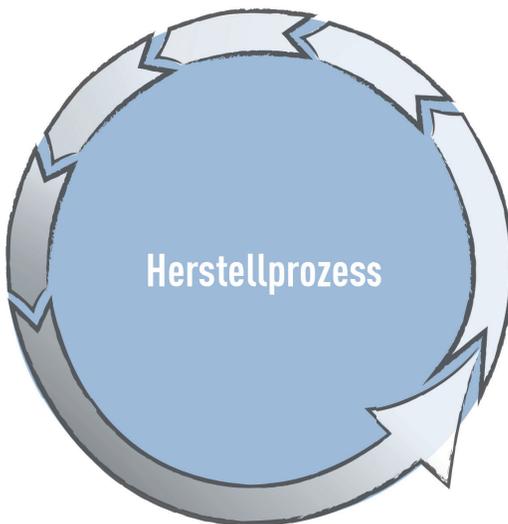
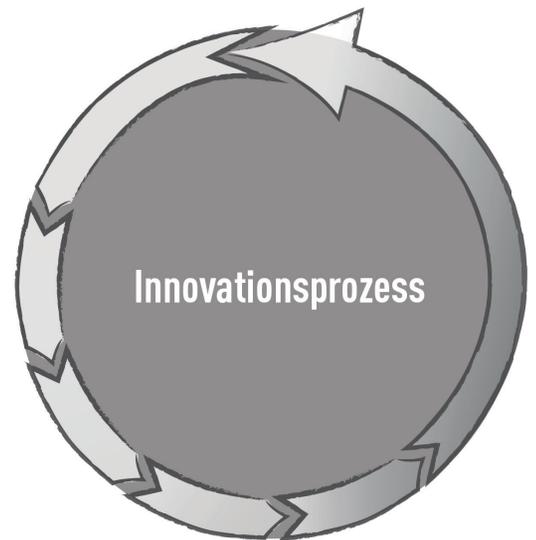
Jedes Unternehmen, ganz gleich wie groß, Startup oder Großkonzern hat einfach betrachtet drei Hauptprozesse.

Den Innovations-, den Herstell- und den Vermarktungsprozess. Je besser diese drei Hauptprozesse aufeinander abgestimmt sind, desto erfolgreicher wird Ihr Unternehmen sein.



Innovationsprozess

Jedes Unternehmen braucht ein Produkt, das ein Kundenproblem löst. Sie müssen also herausfinden, welche Probleme Ihre Kunden haben und wie Sie mit dem geeigneten Produkt die Probleme Ihrer Kunden lösen, also einen Kundennutzen bieten. Im Innovationsprozess geht es darum, den richtigen Nutzen zu entwickeln und das entsprechende Produkt gegenüber dem Wettbewerb so zu positionieren, dass Sie sich auf der einen Seite abheben von Ihren Wettbewerbern und auf der anderen Seite die Kunden dazu bereit sind einen möglichst hohen Preis zu bezahlen.

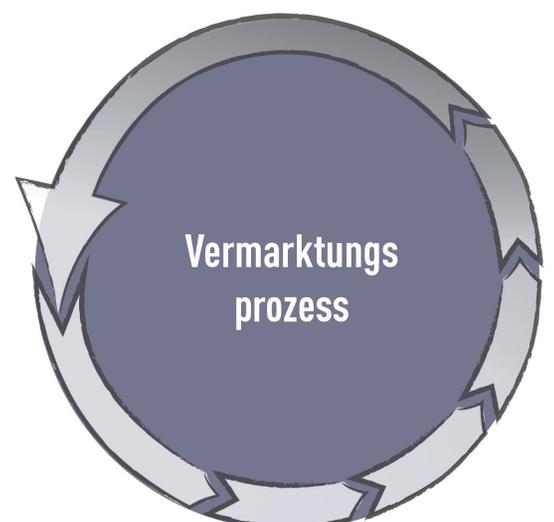


Herstellprozess

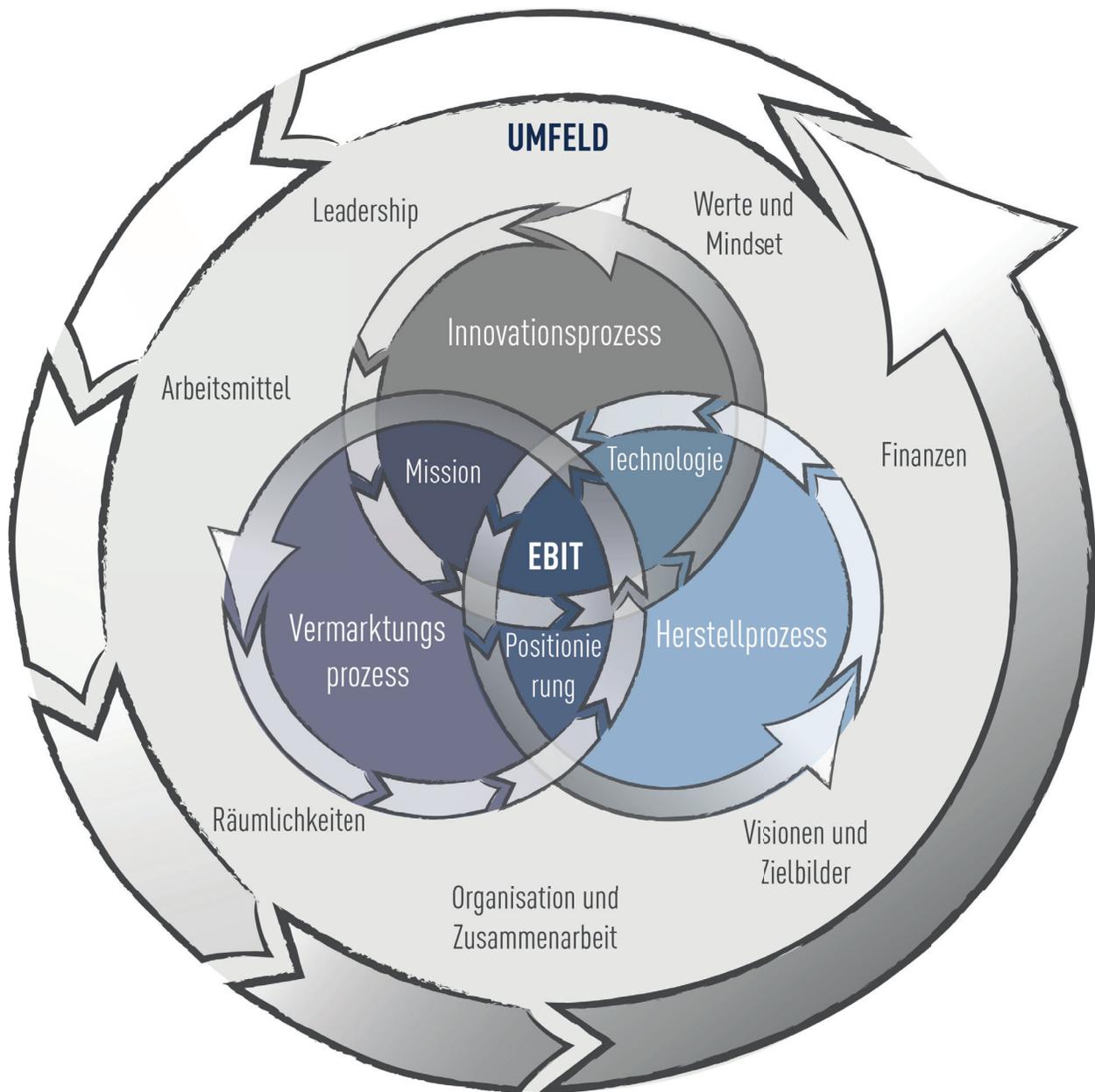
Jetzt haben Sie ein wunderbares Produkt und müssen dieses Produkt herstellen, bzw. die Leistung erbringen. Im Herstellungsprozess geht es also vorwiegend um die Gestaltung der optimalen Prozesse für Auftragsdurchlauf und Output Management. Es gilt bei minimalem Ressourceneinsatz den maximalen Output zu erzielen. Oftmals werden schon deutliche Erfolge erzielt, in dem das Produktionslayout hinsichtlich des Materialflusses optimiert wird. Ein weiterer erfolgsversprechender Aspekt ist die Überarbeitung oder Neugestaltung der Auftrags- bzw. Fertigungssteuerung.

Vermarktungsprozess

Jetzt haben Sie ein tolles Produkt und können dieses auch möglichst günstig herstellen. Das nützt alles nichts, solange Sie Ihr Produkt nicht verkauft bekommen. Es geht also darum, möglichst viele Neukunden zu gewinnen, bzw. Ihren bestehenden Kunden so häufig, so viele Produkte wie möglich zu verkaufen. Den Umsatz können Sie über verschiedene Punkte beeinflussen. Wir unterstützen Sie bei der Identifikation der passenden Faktoren und haben auch digitale Lösungen zur Neukundengewinnung.



EBITengineering



In der Übersicht ist zu erkennen, dass alle Aspekte miteinander wirken. Deshalb ist uns die ganzheitliche Bearbeitung der Optimierungsprojekte so wichtig. Selbst wenn wir „nur“ Ihren Herstellprozess optimieren, augenscheinlich, haben wir dennoch zu jeder Zeit auch die übrigen Aspekte Ihres Unternehmens im Blick.

Dabei denken wir nicht in Abteilungsgrenzen, sondern immer in Hauptprozessen. Die Produktentwicklung hat überwiegend Einfluss auf den Innovationsprozess. Der Herstellprozess wird beeinflusst von Einkauf, Produktion, Arbeitsvorbereitung und Logistik. Vertrieb und Marketing unterstützen den Vermarktungsprozess.

Wichtig ist zu verstehen, dass ein Denken in Abteilungsgrenzen ungenügend ist. Sie und Ihr gesamtes Unternehmen sollten sich immer wieder vor Augen halten, dass alle Aspekte in Verbindung stehen. Gerne unterstützen wir Sie dabei.

Unsere Erfolge sind dabei ganz beachtlich. Wir konnten zuletzt den Gewinn eines Kunden von 12% auf fast 25% Umsatzrendite pro Jahr verdoppeln. Wir haben bei einem anderen die Produktion so organisiert, dass sich der Output pro Jahr verdoppelt hat. In der Summe unserer Projekte liegen wir aktuell vielleicht bei einer Gewinnsteigerung von 68,9 % pro Jahr und haben uns immer, ausnahmslos, selbst bezahlt gemacht. Und darauf sind wir stolz.

Auszug aus unserem Werkzeugkasten

Innovationsprozess

- Wertanalyse
- Value Management
- Value Engineering
- Projektmanagement
- Produktentwicklung
- Design to Cost
- FMEA / DFMEA
- SCRUM / AGILE
- Lean Development
- Zielgruppenmanagement
- Requirements Engineering
- Positionierung nach Preis/Leistung
- Kundengerechte Produkte
- Herstellkostenoptimierung
- Kostenanalysen
- Serienverbesserungen
- Neuentwicklungen

Herstellprozess

- Prozessoptimierung
- Prozessautomatisierung
- Wertstromanalysen
- Produktionslayoutplanung
- Supply Chain Management
- Produktionsplanung
- Bestandsmanagement
- Beschaffungsmanagement
- Lieferantenentwicklung
- Resiliente Lieferketten
- LEAN Production
- Arbeitsplatzgestaltung
- MTM / Refa
- Stammdatenmanagement
- Integration von IT-Systemen
- ERP- / CRM-Systeme optimieren
- Kostentransparenz schaffen
- Herstellkostenoptimierung
- Automation und Robotik

Vermarktungsprozess

- Online Marketing
- Entwickeln von Lead Magneten
- Websitegestaltung
- Grafikerstellung
- Neukundengewinnung
- Stammkundenbetreuung
- Vertriebsorganisation
- Zielgruppenanalyse
- Preispositionierung
- Business Development

Nutzen Sie darüber hinaus unser Netzwerk in verschiedene Verbände, wie VDI, BME und The Grow und weitere Kontakte in die deutsche Wirtschaft.

Umfeld

- Recruiting
- Personalbedarfsplanung
- Mitarbeiterführung
- Organisationsentwicklung
- Projektmanagement
- Restrukturierung
- Strategieentwicklung
- Change Management
- Controlling / Finanzen
- Training und Coaching
- Nachhaltigkeit, ESG
- Digitalisierung / KI im Mittelstand
- Next Level Entrepreneurship

Über Partner ...

- Fördermittel
- Unternehmensbewertung
- Kostenanalyse-Tools
- CO2-Rechner
- Softwareentwicklung
- Beschaffungsmarkt Indien
- Telemarketing

U.v.m.

Potenzialanalyse kompakt

Potenzialanalysen können recht aufwendig gemacht sein. Wir haben dazu ein spezielles Vorgehen entwickelt. Innerhalb nur eines Tages bei Ihnen im Unternehmen vor Ort erhalten wir einen guten Überblick und sind in der Lage die aus unserer Sicht nötigen Arbeitspakete grob zu planen. Aus unserer Projekterfahrung können wir berichten, dass durch die Abarbeitung dieser Arbeitspakete der Unternehmensgewinn durchschnittlich um 68,9% gesteigert wird, jedes Jahr wieder.

Kommen Sie auf unsere Website und buchen Sie einen Kennenlerntermin, in dem wir mit wenigen Fragen bereits klären können, ob eine solche Potenzialanalyse für Sie in Frage kommt oder nicht.

Und sollten wir nach einem Tag bei Ihnen keinerlei Potenziale identifizieren, zahlen Sie keinen Cent. Sie müssen lediglich den QR Code scannen und einen Termin wählen.

Ich freue mich, Sie persönlich kennenzulernen.



<https://ebitengineering.com/kennenlernen/>

Trainingsangebote

Weiterbildungen sind das Fundament guter Mitarbeiterführung. Nutzen daher unser Weiterbildungsangebot für sich selbst oder Ihre Mitarbeiter. Wir bieten Ihnen Weiterbildungen u.a. zu EBITengineering, Produktmanagement, Wertanalyse, Kostenanalyse, Wertstromanalyse und Prozessoptimierung. Ganz neu hinzugefügt haben wir unsere Weiterbildung zum Thema künstliche Intelligenz, bei der Sie einen umfassenden Überblick über die Anwendungsmöglichkeiten von KI im Mittelstand erhalten.

Hier gelangen Sie zu unseren Weiterbildungsangeboten.



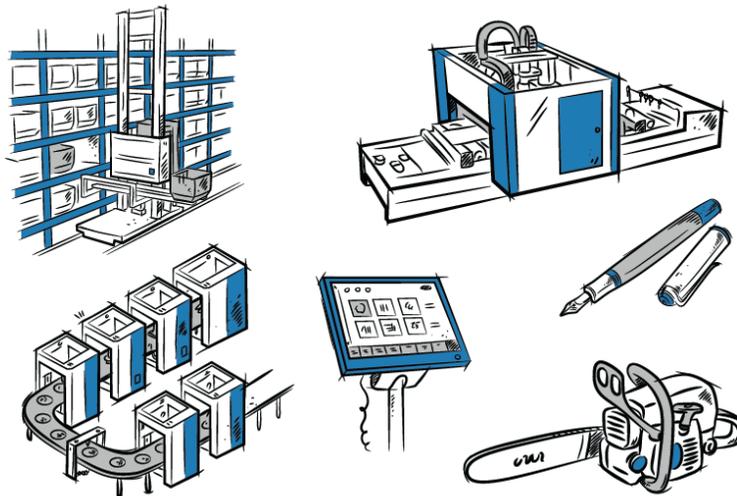
<https://ebitengineers.com/seminare-2023/>



Referenzen / Erfahrungen

Wir haben bisher Projekterfahrung in den folgenden Branchen sammeln können und bauen diese Erfahrungen immer weiter aus.

Werkzeugmaschinen
 Holzbearbeitungsmaschinen
 Additive Fertigungsmaschinen
 Schleifmaschinen
 Lagertechnik
 Förderanlagen
 Türkommunikation
 Gas-Analysetechnik
 Automobilzulieferer



Aluminiumprofile
 Dünnschichtanlagen
 Medizintechnik
 Hydraulikkupplungen
 Industriedrucker
 Schweißwerkzeuge
 Schreibgeräte
 Motorgeräte
 Luftfahrt

Auszug unserer Projekterfahrungen



Wertanalytische Unterstützung der Lastenhefterstellung für eine neue Produktreihe mit voraussichtlich >20% Herstellkosten-Optimierung



Kostenanalytische Unterstützung zur Optimierung der Beschaffung einer Grundmaschine mit einem Preisvorteil von 30%



Einführung einer Software zur Vorhersage von Beschaffungskosten auf Basis der technischen Daten und 3D-Modell (Top Down Shouldcosting)



Wertanalyse-Schulung der Cost Engineering Abteilung, Modul VM1 und VM2 nach Vorgabe des VDI nach EN 12973, inkl. Zertifikate



Wertstromoptimierung der Entwicklungsabläufe zur Steigerung der Effizienz um mindestens 10%



Restrukturierung eines Produktionswerkes zur Steigerung der Wettbewerbsfähigkeit, Produktivitätssteigerung um 25%

Und zahlreichen, weiteren Beispielen aus über 20 Branchen und Unternehmen von 10 bis mehreren 1000 Mitarbeitern pro Standort

HOMAG	Böllhoff	Andritz	Viking	Bitzer
Hoerbiger	Hessgroup	KBA	Fette Compacting	Cortronik
PFW Aerospace	Jenoptik	Erhard	Cooper Standard	Pirelli
Harman International	Sartorius	Voswinkel	Boehm	ABB
Sick	KK Windsolutions	Eberspächer	Bühlermotor	Sortatec
Rational	Jungheinrich	Montblanc	Schüco	VAG
MKN	Siedle	Dolmar	Chiron	Arku
Leser	Von Ardenne	Karl Mayer	Stama	Grohe
Dinse	General Electric	Martin	Scherer Feinbau	IMA Schelling

Über EBITengineers – Frank Bröker

Seit mehr als 25 Jahren helfe ich Unternehmen - speziell dem produzierenden Gewerbe - dabei, seine Gewinne zu maximieren.

Denn, wenn durch unsere Zusammenarbeit höhere Preise erzielt, mehr Aufträge bewältigt und die Kosten gesenkt werden können, bleibt unterm Strich mehr für Sie übrig. Apropos übrigbleiben: Durch unser intensives Führungskräfte-Training machen wir ihre Führungsriege so fit, dass Sie sich aus dem Tagesgeschäft herausziehen können.

Und, unsere Erfolge sind keine theoretische Annahme, sondern geprüfte Praxis - das garantieren wir: Erreichen wir unsere gemeinsam gesteckten Ziele nicht, zahlen Sie keinen Cent.

Als Inhaber und Geschäftsführer der EBITengineers, einem Team aus Spezialisten für Produkthersteller und Produktionsbetriebe aller Branchen, optimiere ich ganzheitlich Ihr Unternehmen, angefangen bei Ihnen als Persönlichkeit, über Ihre Unternehmensfinanzen, die Organisation Ihrer Mitarbeiter, schauen uns dann Innovations-, Herstell- und Vermarktungsprozess an und erreichen dadurch das Maximum Ihrer Ertragskraft.

A portrait of Frank Bröker, a middle-aged man with short, light-colored hair, wearing a dark suit jacket over a light blue shirt. He is standing outdoors, leaning against a dark vertical structure, with a blurred background of water and buildings.

Während der Durchschnitt des produzierenden Gewerbes nur 5% Umsatzrendite erzielt, bringen wir unsere Kunden in Richtung 25% und damit in für die Unternehmer/innen bisher unvorstellbare Ertragssteigerungen. Dabei haben wir Erfahrungen aus der Zusammenarbeit mit Unternehmen ab 10 bis zu mehreren 1000 Mitarbeitern aus über 20 Branchen.

Ich freue mich darauf, Sie persönlich kennenzulernen.

Frank Bröker

Unternehmerisches

Lebenswerk

EBITengineers®
Value Management Experts
powered by **Frankbröcker**

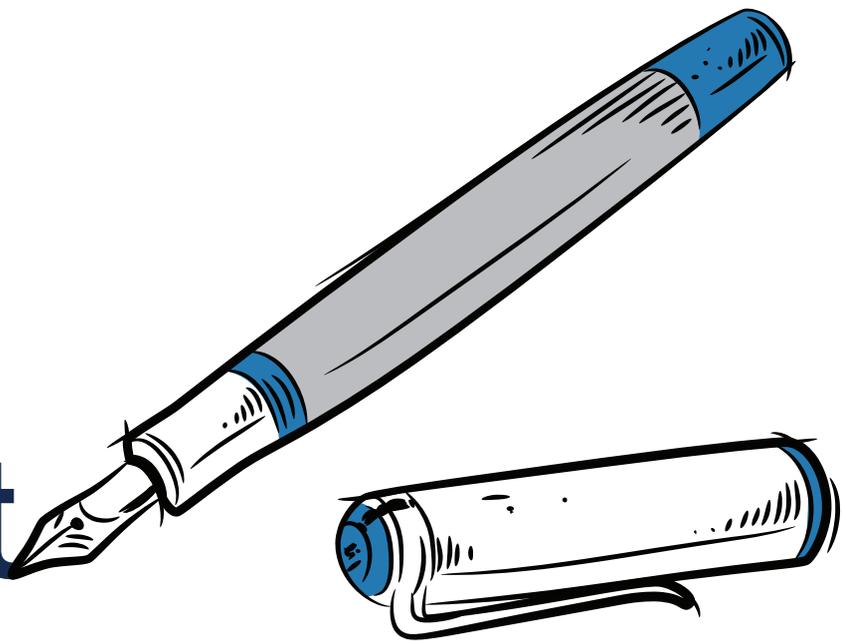
erfolgreich **umsetzen**

Ganzheitliche **OPTIMIERUNG**

Weiterentwicklung Ihrer **FÜHRUNGSKRÄFTE**

Konsequente **UMSETZUNG**

Kontakt



04123 / 93 69 83 0

info@ebitengineers.com

EBITengineers.com

Alternativ finden Sie uns auch hier:

