Profil

Exxent Consulting



Prozesse ■ Organisation ■ Strategie ■ Logistik ■ IT

Exxent Unternehmensprofil

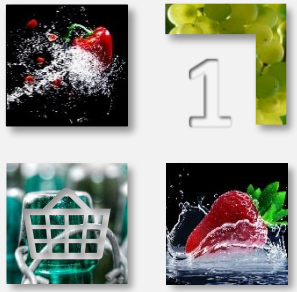
- Die Management- und Fachberatung des Mittelstands
- Positionierung in strategischen Geschäftsfeldern für 4 Märkte mit 4 Leistungspaketen
- Der Partner für Analyse, Konzept und Umsetzung - bis es funktioniert
- Effizient und gemeinsam zum Erfolg: „Schnellboot statt Tanker“
- **Health Care und Krankenhaus – Expertise auf den Seiten 15 - 30**

Excellence in Consulting

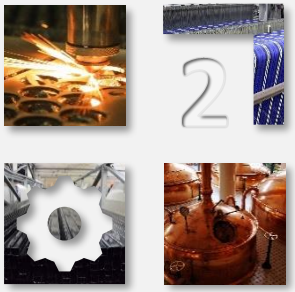
Exxent Consulting | +49 (0) 8709 943 02 89
www.exxent.de | john.eke@exxent.de

Klare Positionierung in strategischen Geschäftsfeldern für 4 Märkte mit 4 Leistungspaketen: 4 x 4 SGF

4 strategische Markt-Geschäftsfelder



Excellence in
Food & Beverage



Excellence in
Manufacturing Industries

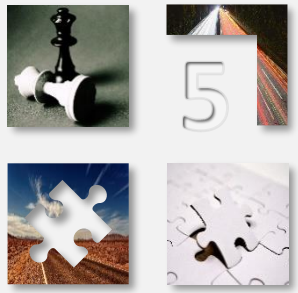


Excellence in
Health Care & Hospitals

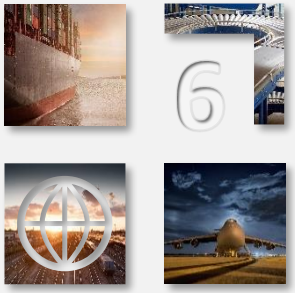


Excellence in
Public & Non Profit Services

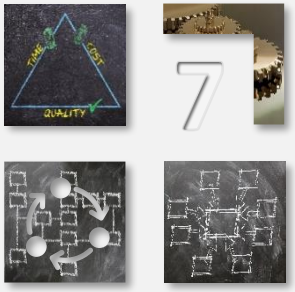
4 Performance Geschäftsfelder



Strategie, Turnaround
und M&A



Supply Chain, OPEX
& Logistics



Prozesse, Organisation
& Enterprise Service MGT



Digitalisierung, Technologie
& Innovation

Copyright © 2024 by Exxent Consulting GmbH

Exxent
Consulting

Vision & Mission als Leitbild in dynamischen und innovativen Märkten

Vision & Mission von Exxent

- Wir verstehen uns als **Partner des Mittelstands** und Schnellboot der Konzernberatung. Unsere Kunden erwarten vom Berater **schnelle, professionelle und wirksame Unterstützung: Schnellboote** also. Dieses Bild wird uns oft als Stärke attestiert: Denn es kommt darauf an, mit hoher Geschwindigkeit treffsicher am Ziel anzukommen.
- Bei aller **Flexibilität und Agilität erwartet der Mittelständler** von seinem Berater maximale Kompetenz und Erfahrung in der Umsetzung sowie ein hohes Maß an sozialen Fähigkeiten im Umgang mit Führungskräften und Mitarbeitern.
- Mittelständische Unternehmen sind oft **Champions und Marktführer in ihrem Segment**. Die Organisationsstrukturen und Prozesse sind stets **evolutionär gewachsen** und stehen vor **neuen Herausforderungen**. Am Ende kommt es auf **nachhaltige Wertsteigerung** an, um die Existenz und Finanzkraft des Unternehmens mit seien wertvollen Mitarbeitern im globalen Wettbewerb zu sichern.
- Die **tiefgehende und langfristige Betreuung unserer Kunden** hat dazu geführt, dass wir in vielen Branchen zuhause sind und eine Fülle von Erfahrungen über Sektor - Grenzen hinweg übertragen können: **Good Practice Transfer**. Das heißt voneinander zu lernen, ohne dass der vermeintliche Branchenprimus immer alles vormachen muss und die anderen adaptieren dürfen.

Voraussetzungen der erfolgreichen Umsetzung

- Kontinuierliche Kontrolle
- Nachvollziehbare Konzepte
- Verdauliche Umsetzungsschritte
- Barrieren und Misserfolge erkennen
- Ausreichende Information
- Einbindung der Keyplayer
- Bedenkenträger motivieren
- Messbarkeit der Effekte

Copyright © 2024 by Exxent Consulting GmbH

Die Erfolgsfaktoren unserer Positionierung: Consulting Excellence

Beratungsansatz

Unser Beratungsansatz ist konsequent auf alle operativen Funktionen und Prozesse ausgerichtet und stellt die Umsetzung in den Mittelpunkt.

Stellhebelsystem

Wir konzentrieren uns auf die wesentlichen Stellhebel und operativen Potenziale unserer Kunden, um außergewöhnliche Resultate messbar zu erzeugen und um die operative Prozesswelt auf die Strategien hin richtig auszurichten.

Individuelle Lösungen

Hierzu entwickeln wir individuell zugeschnittene Lösungen und unterstützen intensiv die Umsetzung. Der größte Anteil unserer Projekte ist Umsetzungsarbeit.

Exxent Toolbox

Unsere Erfahrungen bereiten wir systematisch in Stellhebelkonzepten, Frameworks und Maßnahmenbibliotheken auf, sodass wir über eine umfangreiche Toolbox verfügen.

Starke Expertise

Für unsere Schwerpunkt-Branchen stellen wir spezialisierte Teams bereit, die mit hervorragendem Praxis- und Methodenwissen schnell zum Ergebnis kommen.

Praxisnähe

Unsere Kunden schätzen daher unsere Praxisnähe, die Bereitschaft "die Ärmel hochzukrempeln" und dabei zu bleiben bis es läuft.

Good Practice

Unsere Stärke liegt darin, dass wir für die unterschiedlichen Problem- und Aufgabenstellungen in den Operations unserer Kunden stets die richtige Antwort bezüglich Good Practise, Konzeptlösungen und Methodik finden.

Implementierung und Change-Management

Der professionelle Einsatz unserer Implementierungs- und Change-Management-Fähigkeiten sichert messbare Umsetzungsergebnisse, an denen wir uns gerne messen lassen.

Copyright © 2024 by Exxent Consulting GmbH

Unsere Kunden kümmern sich als Hersteller, Händler und Dienstleister um Lebensqualität für eine bessere Zukunft. Diese Unternehmen machen wir stark und „fit for future“.

Mobility & Logistics

- Transportsysteme und Netzwerke
- Nachhaltige Verkehrssysteme
- Distributionsarchitekturen und Lagerwirtschaft
- Innovatives Supply Chain Management
- Fahrzeughersteller und OEMs
- Zulieferer der Automobilindustrie
- Ausrüster und Aufbautenhersteller
- Industrielle Kontraktlogistik
- Behältermanagement und Mehrwegkreisläufe
- Logistikverbände
- Transport- und Logistikunternehmen
- Güterverkehrskonzepte
- Güterfrachtverkehr
- CO_2-neutrale Logistiksysteme
- Innovative Antriebskonzepte für Personen- und Güterfrachtverkehr
- M&A
- IT-Dienstleister

Food & Beverage

- Lebensmittelhersteller
- Getränkewirtschaft
- Brauereien und Braugruppen
- Privatbrauereien
- Braumanufakturen und Mikrobrauereien
- Brunnenbetriebe und Limonadenhersteller
- Getränke-Fachgroßhandel und Distributeure
- Lebensmittel-Einzelhandel
- Rohwaren- und Zutatenhändler
- Verpackungshersteller und -händler
- Maschinen- und Anlagenbauer
- Logistik- und Industriedienstleister
- IT-Dienstleister
- Start-Ups und Scale-Ups
- M&A
- Institute und Vereine



Living & Lifestyle

- Systeme für die Urbanisierung
- Smart Home Konzepte und Ausrüster
- Hersteller von Fertighäusern und Holzhochhäusern
- Ausrüster der Bauwirtschaft
- Hersteller und Veredler der Holzindustrie
- Bauelemente und Baustoffe
- Mode und Textil
- Möbel- und Küchenhersteller
- Gebrauchsgüter für Heim und Garten
- FMCGs und Konsumgüterartikel
- Maschinen- und Anlagenbauer
- Logistik- und Industriedienstleister
- IT-Dienstleister

Health Care & Hospitals

- Krankenhäuser und Klinikgruppen
- Grundversorger, Regelversorger, Schwerpunktkrankenhäuser, Maximalversorger
- Universitätskliniken
- Fachkrankenhäuser
- Reha-Kliniken und - Gruppen
- Pflegeeinrichtungen
- MVZ, Ärztehäuser
- Pharmazeutische Hersteller
- Hersteller und Lieferanten von biochemischen Produkten
- Medizintechnik
- Krankenhaus IT-Dienstleister

Copyright © 2024 by Exxent Consulting GmbH

Kundenstimmen - Die Zufriedenheit unserer Kunden steht für uns auf Platz 1

Industrieberater im Krankenhaus

„Exxent bringt viel Know-how aus Logistik und Lean Management in die Klinikberatung ein. Da geht es um Begriffe wie Verschwendung und Effizienzpotenziale, die man sonst eher aus der Industrie kennt. Auch wenn wir keine Fabrik sind, können wir in Sachen Prozessgestaltung vieles aus diesem Bereich lernen und übernehmen. Genau dabei helfen uns John Eke und sein Team. Und das auf eine Art und Weise, die insbesondere Ärzte und Pflegekräfte mitnimmt."



Gerald Götz
Leiter Geschäftsbereich Technologiemanagement
München Klinik gGmbH

Wissen teilen

„Mir gefällt die Offenheit, mit der John Eke sein Wissen teilt. Das ist nicht selbstverständlich für einen Berater. Davon profitieren wir langfristig, weil wir durch die Zusammenarbeit mit Exxent viel dazu lernen können. Uns hilft auch, dass John Eke und sein Team die aktuellen Trends der Logistikwelt kennen und daraus Strategien ableiten, die punktgenau auf unsere Bedürfnisse zugeschnitten sind."



Stefan Braß
Leiter Supply Chain Management
Bitburger Braugruppe GmbH

Akzeptanz bei Mitarbeitern

„Was nützt es, wenn Berater und Geschäftsführung schlüssige Konzepte ausarbeiten und die Mitarbeiter dann nicht mitziehen? Zu den Stärken von John Eke und seinem Team gehört es, dass sie bei der Reorganisation von Prozessen die Mitarbeiter von Anfang an einbinden und auf ihre Praxiserfahrung setzen. Damit fördert Exxent ihre Lösungskompetenz und gewinnt eine hohe Akzeptanz auf allen Hierarchieebenen. Eine Folge ist, dass wir schnell zu konkreten Ergebnissen kommen."



Robert Zucker
Geschäftsführer
Klinik Höhenried gGmbH

Food-Fachkompetenz

„In internen Workshops haben uns John Eke, Thomas Fiedler und Dr. Hans Werner Busch dabei geholfen, das eigene Geschäft noch besser zu verstehen und neue Geschäftsmodelle zu entwickeln. Die Methodik war hochstrukturiert und gekennzeichnet von einer ausgeprägten Fachkompetenz in puncto Lebensmittel-Wertschöpfungsketten."



Dr. Georg Schirrmacher
Director European
Institute of Innovation & Technology (EIT) Food

Strukturierter M&A-Prozess

„Seit 25 Jahren arbeite ich mit John Eke zusammen. Meistens geht es um Logistikprojekte oder um die Prozessgestaltung und ich kann nur sagen: Das, was vorher an Ergebnissen versprochen wurde, ist nachher tatsächlich herausgekommen. Vor drei Jahren bewiesen John Eke und sein Team zudem Kompetenz in Sachen Mergers and Acquisitions. Mit ihrer Unterstützung haben wir aus einhundert Interessenten die zu uns passende Investorengruppe gefunden."



Dr. Armin Seitz
Geschäftsführender Gesellschafter
Moll Marzipan GmbH

Sachverstand der Kunden einbinden

„Es gibt Consultants, die ausschließlich die komplette Supply Chain im Auge haben und ihrem Kunden erklären, dass er sie alleine nicht beherrscht. Von denen setzt sich Exxent ab. Die Berater binden den Sachverstand auf Kundenseite voll ein und vertiefen sich auch in Teilprojekte. Das ist echtes Teamwork auf Augenhöhe, in das John Eke, Marc Eke und Thomas Fiedler geballte Lebensmittel- und Logistikkompetenz einbringen."



Klaus Falinski
Logistics Director
Carl Kühne KG

Copyright © 2024 by Exxent Consulting GmbH

Kundenstimmen - Die Zufriedenheit unserer Kunden steht für uns auf Platz 1

Die Sprache des Mittelstandes

„Als BGL-Vorteilswelt-Partner begleitet Exxent unsere Transportlogistikunternehmer bei Expansionsvorhaben und bei der Prozessoptimierung. Außerdem unterstützt Exxent die in der Regel mittelständisch geprägten Familienbetriebe, wenn sie sich neue Geschäftsfelder erschließen oder einen Käufer suchen. Erfolgreiches Consulting setzt voraus, dass der Berater die Sprache seines Kunden spricht. John Eke und sein Team treffen den richtigen Ton und finden deshalb Gehör und Vertrauen.“



Andreas Schmidt
Leiter Mitgliederakquisition und –betreuung
Bundesverband Güterkraftverkehr, Logistik und Entsorgung (BGL) e.V.

Bleiben am Ball

„Exxent unterstützt als Team. Allen voran sehe ich da die beiden Geschäftsführer. Marc Eke hat bei Transport-Ausschreibungen das Beste für uns herausgeholt und John Eke seine Erfahrung in unsere Prozessgestaltung eingebracht. So zum Beispiel als wir ein Hochregallager eingerichtet haben. Die Exxent-Leute kommen nicht mit Standardlösungen. Und sie geben sich auch nicht damit zufrieden, Empfehlungen auszusprechen. Stattdessen bleiben sie am Ball und setzen gemeinsam mit uns das um, was wir uns vorgenommen haben.“



Carsten Lange
Hauptabteilungsleiter Supply Chain Management und Einkauf Privatbrauerei Eichbaum GmbH & Co. KG

Persönliches Engagement des Inhabers

„Mit Exxent entwickeln wir Transport- und Lagerkonzepte, die immer zu Kosteneinsparungen führen. Eine Stärke unseres langjährigen Partners besteht darin, dass die Geschäftsführer John und Marc Eke ein gut eingespieltes Team haben. Sie bringen sich persönlich ein, entwickeln neue Ideen und begleiten die Umsetzung. Damit unterscheidet sich Exxent deutlich von den großen Consulting-Unternehmen.“

RP

Roman Peters
Geschäftsführender Gesellschafter
Peters Unternehmensgruppe GmbH & Co. KG

Den Weg zum Ziel gezeigt

„Die besondere Stärke von Exxent liegt in der Prozessoptimierung. Unsere Berater John Eke und Thomas Fiedler haben zuerst den Aufnahmeablauf exakt analysiert. Anschließend sind sie mit uns die Schwachstellen durchgegangen und haben Wege aufgezeigt, sie zu beheben. Ziel unseres gemeinsamen Projektes war es, die Wartezeiten für die Patienten durch klinikweit einheitliche Prozesse zu verkürzen. Die Tools von Exxent haben uns geholfen, dieses Ziel zu erreichen.“



Jacqueline Schaller
Leitung Aufnahme- und Belegungsmanagement
Klinikum Garmisch-Partenkirchen GmbH

Exzellente Prozessgestalter

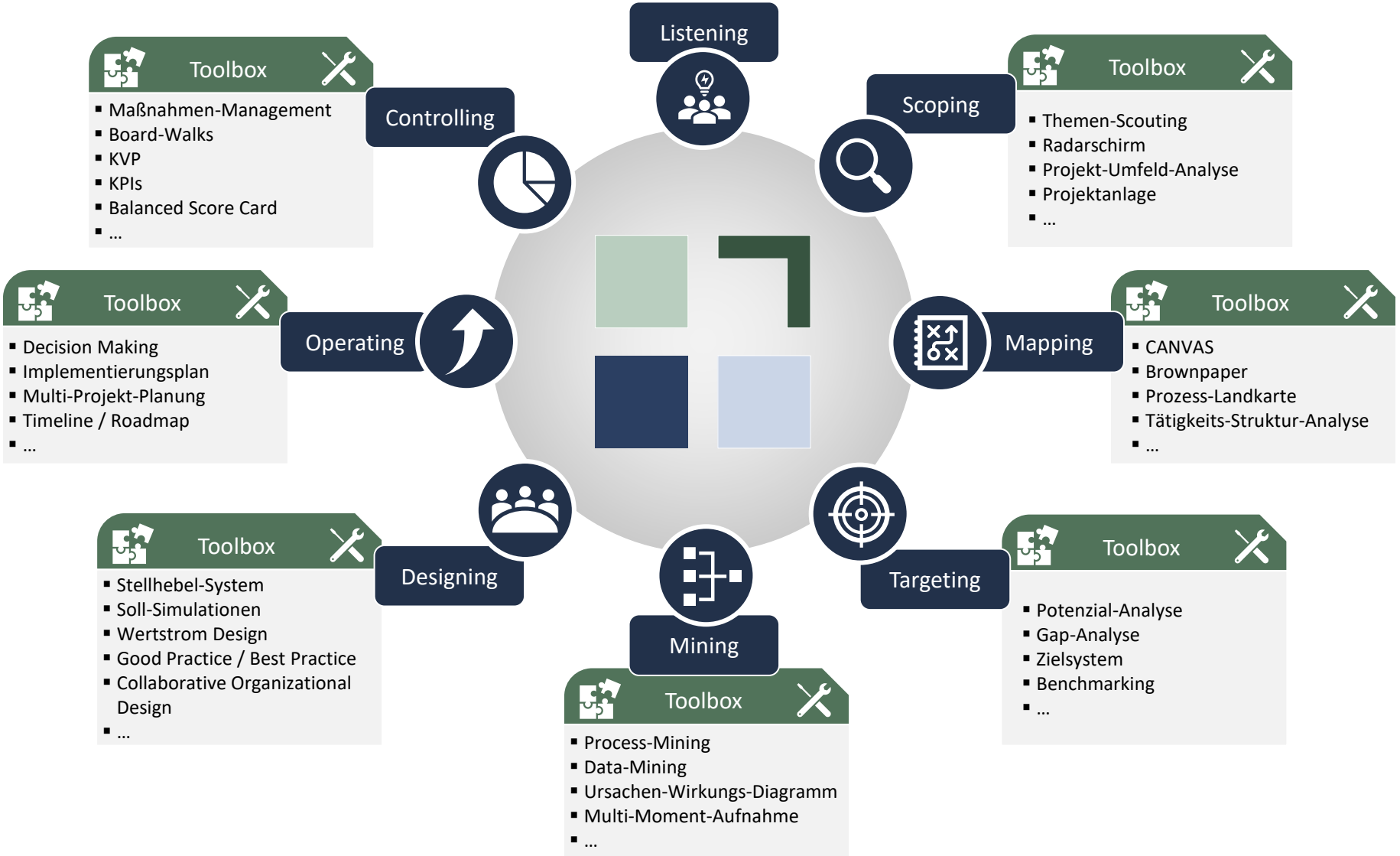
Mit Herrn Eke hat unser Verband eine strategische Einkaufskonzeption entwickelt und umgesetzt. Davon profitiert jedes Verbandsmitglied. Exxent hat einzelne Brauereien auch dabei unterstützt, ihr Leergutmanagement neu zu organisieren. Herrn Eke schätze ich als Branchenkenner und exzellenten Prozessgestalter im Umfeld von Fast Moving Consumer Goods.“



Jürgen Keipp
Geschäftsführer
Die Freien Brauer GmbH & Co. KG

Copyright © 2024 by Exxent Consulting GmbH

Unser Beratungsmodell als Profitabilitätsgenerator und -garant mit der zielgerichteten Methodenauswahl



Copyright © 2024 by Exxent Consulting GmbH

Das Strategische Geschäftsfeld (SGF): Excellence in Food & Beverage

Die Beratung für mittelständische Lebensmittelhersteller und die Getränkeindustrie









- Lebensmittelhersteller
- Getränkewirtschaft
- Privatbrauereien
- Braumanufakturen und Mikrobrauereien
- Brauereien und Braugruppen
- Brunnenbetriebe
- Getränke – Fachgroßhandel und Distributeure
- Lebensmittel – Einzelhandel
- Verbandsorganisationen

Erfahrungen & Expertise

- Strategische Positionierung
- Geschäftsmodelle (CANVAS) und Road Mapping
- Sourcing und strategischer Einkauf
- Marketing und Vertrieb
- CRM
- Operative Planung, Forecasting
- Vertrieb, Außendiensteinsatz und Kundebetreuung
- Telefonischer Vorverkauf
- Auftragsdurchlauf – Management
- Fertigungsplanung
- Bestandsmanagement
- Warenmanagement und Materialwirtschaft
- Logistikorganisation und Digitalisierung
- Logistikosten - Optimierung
- Ausschreibungen LDL und Spediteure
- Outsourcing und auch Insourcing
- Fuhrparkmanagement
- Leitstand
- Lagerwirtschaft
- Leergutmanagement
- Optimierung des Mehrwegsystems
- Operative Beschaffung
- Transportmanagement
- Kostenmanagement

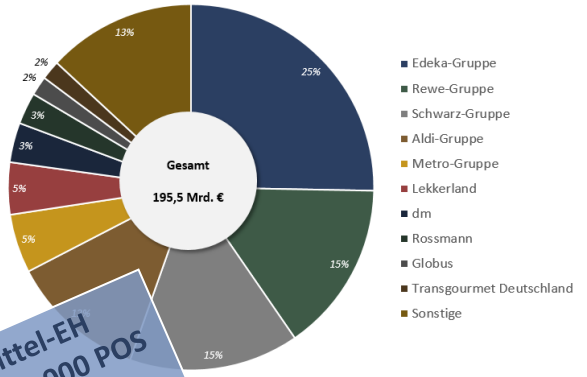
Copyright © 2024 by Exxent Consulting GmbH

Handlungsfeld Lebensmittellogistik: Fast jeder Akteur der Lebensmittel-Sektoren betreibt ein eigenes Logistiksystem mit Kosten i.H.v. 8-14 % vom Eigenumsatz



	2016	2015
Umsatz nominal	171,3 Mrd. € (+1,6 %)	168,6 Mrd. € (-2,1 %)
davon Inland	114,6 Mrd. € (+0,7 %)	113,9 Mrd. € (-3,4 %)
davon Ausland*	56,7 Mrd. € (+3,6 %)	54,7 Mrd. € (+0,7 %)
· EU	44,4 Mrd. € (+2,8 %)	43,2 Mrd. € (±0
· nicht EU	12,3 Mrd. € (+6,9 %)	11,5 Mrd. € (+3
Reale Umsatzentwicklung	+1,7 %	-0,1
Auslandsanteil am Umsatz	33 %	32,5
Betriebe	5.940 (+2,2 %)	5.812 (-3,9
Beschäftigte	580.030 (+1,9 %)	569.162 (+1,7 %)



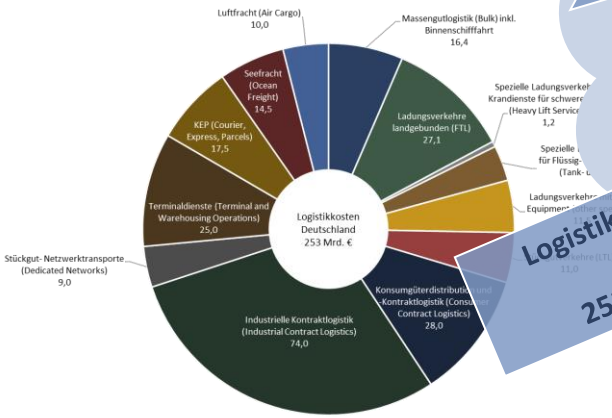


Lebensmittelindustrie
6.000 Unternehmen
180 Mrd. €

Rohstoffmarkt
(Agrar)
50 Mrd. €

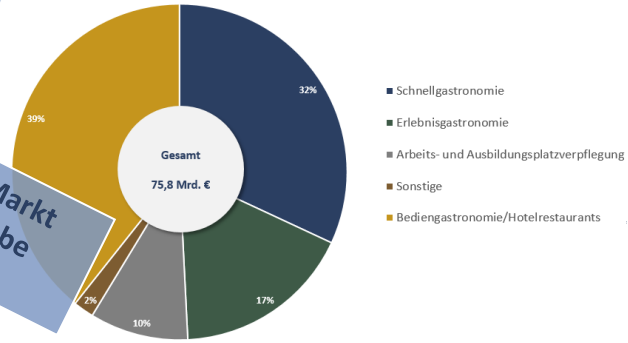
Lebensmittel-EH
30 Händler, 38.000 POS
200 Mrd. €

Lebensmittel-
Logistik



Logistikbranche
253 Mrd. €

Außer-Haus-Markt
220.000 Betriebe
76 Mrd. €

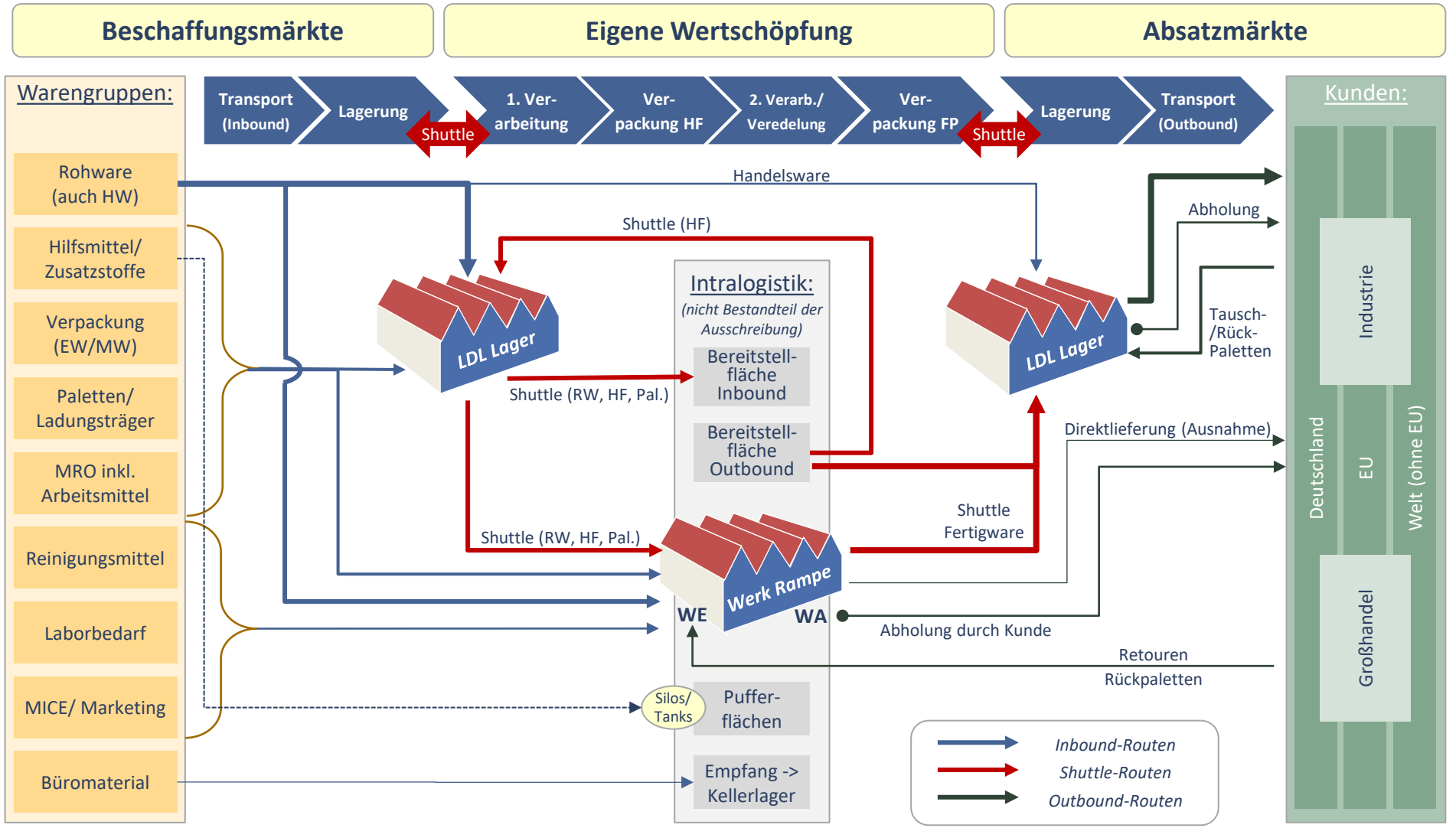


Quellen: Statistisches Bundesamt, Die Top 100 der Logistik, DVZ, BVE; TradeDimensions; CRESTonline Verbraucherpanel der npdgroup Deutschland; DBV

Copyright © 2024 by Exxent Consulting GmbH

Exxent Consulting

Exxent erstellt optimierte Supply Chain Landkarten und Routen für eine prozessorientierte Logistik



Copyright © 2024 by Exxent Consulting GmbH

Exxent Consulting

Exxent erstellt mittelständische Exportstrategien auf Basis von Zielmarktanalysen nach folgender Systematik

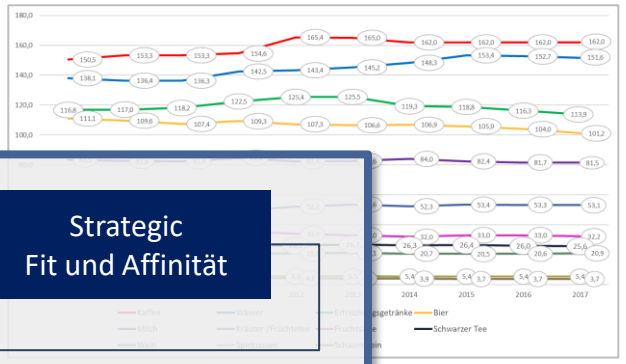
Entwicklung des Bierausstoßes in den Top 30 Ländern

Rang	Land	2016	2017	Veränderung
1	China	450.600	440.150	-2,3%
2	**USA**	**223.491**	**217.753**	**-2,6%**
3	Brasilien	133.346	140.000 *	5,0%
4	Mexiko	105.000	110.000	4,8%
5	**Deutschland**	**94.957**	**93.013**	**-2,0%**
6	Russland	78.200	74.400	-4,9%
7	Japan	55.150	51.610	-6,4%
8	**Vietnam**	**37**		
9	Großbritannien	43	43.300 *	-1,0%
10	Polen	41	40.5	
11	Spanien	36	37.2	
12	Südafrika	32	32.3	
13	Nigeria	26	26.0	
14	Niederlande	24	24.8	
15	Indien	22	22.5	
16	Thailand	24	22.3	
17	Kanada	22	22.077	-1,0%
18	Kolumbien	21	21.893	4,3%
19	Frankreich	20	21.300	3,1%
20	Belgien	20	21.200 *	2,8%
21	Tschechien	20	20.322	-0,8%
22	Südkorea	20	20.000	0,0%
23	Argentinien	18		
24	Philippinen	16		
25	Ukraine	17		
26	Rumänien	15		
27	Australien	15		
28	Italien	16		
29	Peru	13		
30	Angola	11	11.500 *	4,5%

Bierexporte Deutschland in die Länder 2012-2016 in US$

2016		2015		2014		2013		2012	
Land	Import_val	Land	Import_val	Land	Import_val	Land	Import_val	Land	Import_val
ITA	$237.441.712,30	ITA	$259.886.712,36	ITA	$290.654.238,04	ITA	$283.604.510,07	ITA	$292.734.293,41
CHN	$193.939.038,28	CHN	$170.116.970,63	CHN	$159.925.749,37	**USA**	**$143.352.924,11**	**USA**	**$171.270.197,76**
USA	**$149.004.717,24**	**USA**	**$136.447.073,81**	**USA**	**$131.703.842,71**	CHN	$120.752.059,47	FRA	$111.088.098,03
FRA	$92.322.791,58	FRA	$97.128.531,87	FRA	$112.170.614,49	FRA	$100.937.332,29	NLD	$82.157.852,18
NLD	$79.894.760,65	NLD	$76.382.232,72	NLD	$91.298.843,59	NLD	$92.513.175,52	CHN	$80.034.954,29
CHE	$39.543.846,92	CHE	$41.444.695,52	GBR	$52.814.385,63	GBR	$81.899.910,32	GBR	$72.100.211,44
AUT	$39.140.566,85	ESP	$41.302.324,09	CHE	$50.842.354,86	CHE	$51.001.965,45	ESP	$56.190.035,06
ESP	$38.195.188,18	AUT	$32.451.799,28	ESP	$49.684.140,97	ESP	$50.036.898,03	CHE	$43.521.936,28
RUS	$34.604.837,49	GBR	$31.517.781,39	RUS	$41.445.094,96	RUS	$37.526.250,03	BLX	$37.236.332,27
BLX	$32.640.996,53	CAN	$25.091.249,20	BLX	$38.184.070,65	BLX	$33.781.579,46	RUS	$30.079.522,09
CAN	$23.515.444,98	BLX	$23.158.233,63	CAN	$30.176.645,84	CAN	$30.130.971,76	CAN	$29.340.164,43
AUS	$20.473.197,70	AUS	$20.423.197,70	AUS	$20.423.197,70	AUS	$20.423.197,70	GRC	$20.115.098,85
KOR	$17.437.947,07	KOR	$17.437.947,07	KOR	$17.437.947,07	KOR	$17.437.947,07	AUS	$19.936.715,80
SWE	$16.093.788,01	SWE	$16.093.788,01	SWE	$16.093.788,01	SWE	$16.093.788,01	POL	$18.664.368,45
FIN	$12.513.0	FIN	$12.513.0	FIN	$12.513.0	FIN	$12.513.0	SWE	$14.318.619,[illegible]
DNK	$10.324.053,[illegible]	DNK	$10.324.053,[illegible]	DNK	$10.324.053,[illegible]	DNK	$10.324.053,[illegible]	FIN	$11.[illegible]
POL	$9.610.519,06	POL	$9.610.519,06	POL	$9.610.519,06	POL	$9.610.519,06	DNK	$10.364.287,80
ROU	$8.081.272,04	ROU	$8.081.272,04	ROU	$8.081.272,04	ROU	$8.081.272,04	SGP	$9.707.246,66
VNM	$1.188.206,80	VNM	$1.120.121,81	VNM	$1.325.476,59	VNM	$986.109,46	ROU	$8.681.837,24
Summe	$1.253.583.920,20		$1.211.057.357,79		$1.378.010.726,34		$1.326.349.082,99	VNM	$781.406,91
								Summe	$1.293.801.073,60

Die Entwicklung in den 11 Getränkesegmenten 2008-2017



Transparenz SGF/SGE/COUNTRY

Bewertung pro COUNTRY Bewertung

Strategic Fit und Affinität

Priorisierung

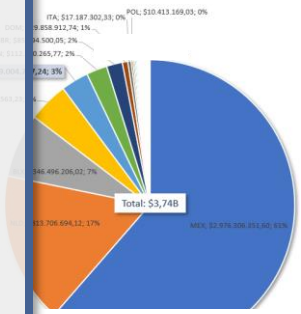
Markterkundung/ Zugangsstrategie

Voraussetzungen Werteversprechen, CRM, Orga, Prozesse

Quantifizierung hl und €

Business Plan pro Country

Maßnahmen-umsetzung



Bierimporte USA aus den Ländern 2016 in US$

Positionierung in 4 Weltregionen (SGEs)

- **SGE Asia Pazifik mit den Countries:**
  - China
  - Vietnam
  - Südkorea
  - Indien
- **SGE NAFTA-Raum mit den Countries:**
  - USA
  - Canada
  - Mexico
- **SGE EUR mit den Countries:**
  - IT
  - FR
  - BENELUX
  - UK
  - FR
  - PL
  - Baltics
  - Scandi
  - CEE
  - ESP/PTG
  - AT
  - CH
- **SGE RUS/Osteuropa**

Mastermodell nach Phasen pro SGE

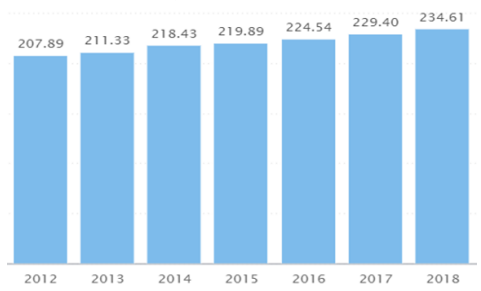
Phase 1:	Analyse der Zielmärkte und Länderstrategie
Phase 2:	Markterkunden und Aufbau direkten Player – Beziehungen
Phase 3:	Musterversand und Vorbereitung der Lieferprozesse
Phase 4:	Exzellente Durchführung der Lieferungen, auch Ex Works
Phase 5:	Folgebetreuung mit Remote-Online-Prozessen und Besuchen
Phase 6:	Einsatz von selektiven Promotions und auch Event-Support
Phase 7:	Einsatz externen Ambassadeurs und Support Ressourcen

Letzte Meile und Distributeure (Zahlen, Daten, Fakten)



- Ca. 8,4 Mio. Einwohner in NYC insgesamt
- 22,2 Mio Einwohner in der Metropolregion
- Brooklyn mit 2,6 Mio. Einwohnern der größte der 5 Bezirke
- Manhattan mit 1,6 Mio. Einwohnern
- Hohe Dichte von Outlets und Pubs/Restaurants
- Geringe Präsenz von Supermarkt-Ketten, vereinzelt Target-Märkte
- Im Retail eher kleine Independents in Eigenregie (wie deutscher SEH)

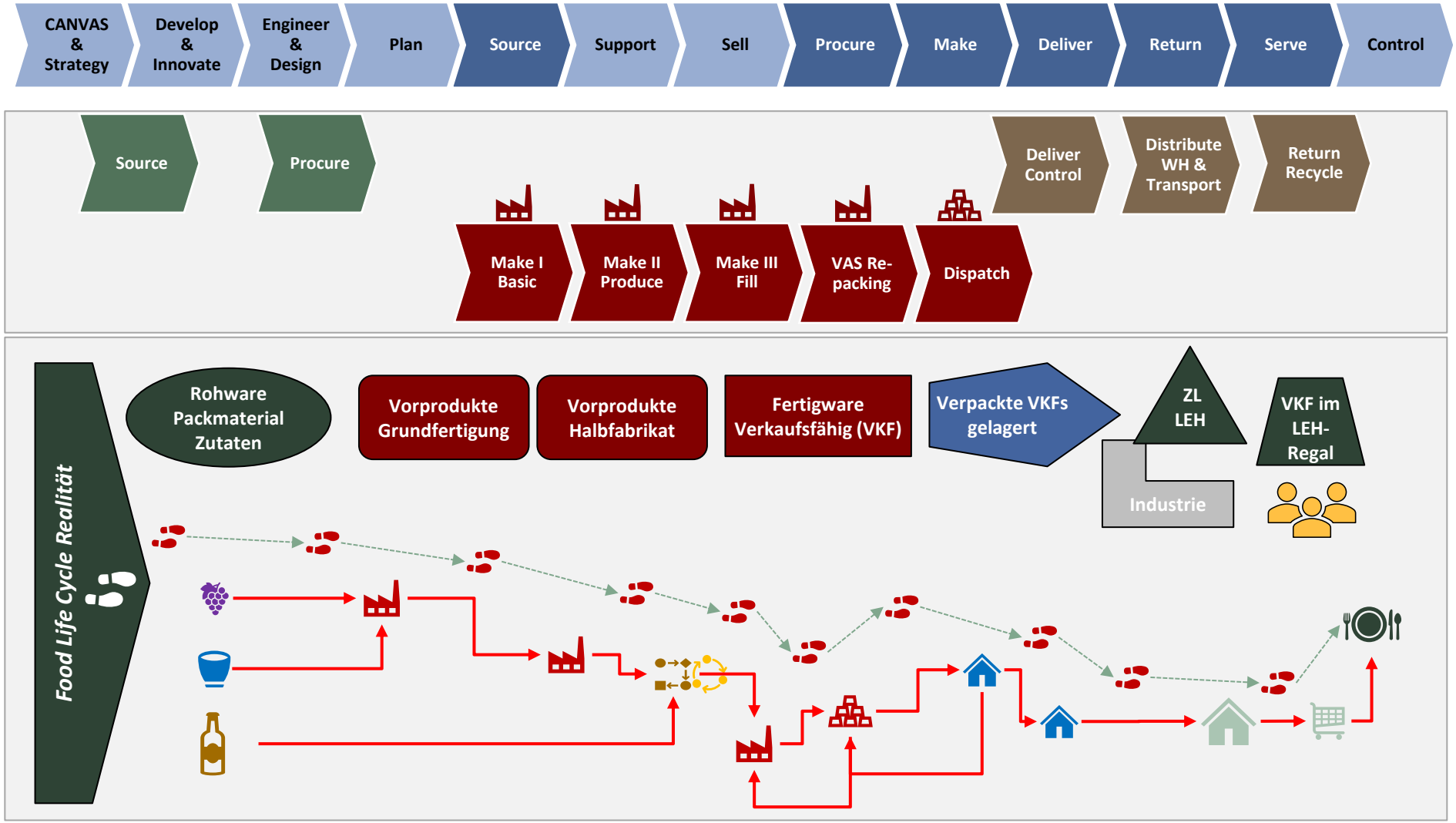
Bier Pro-Kopf-Verbrauch in USA in US$



Copyright © 2024 by Exxent Consulting GmbH

Exxent Consulting

Supply Chain Framework und Rolle des Manufacturing Footprint: „From Field to Shelf to Fork“



Copyright © 2024 by Exxent Consulting GmbH

Exxent Consulting

Das Strategische Geschäftsfeld (SGF): Excellence in Manufacturing Industries

Die Beratung für Operational Excellence in der Industrie









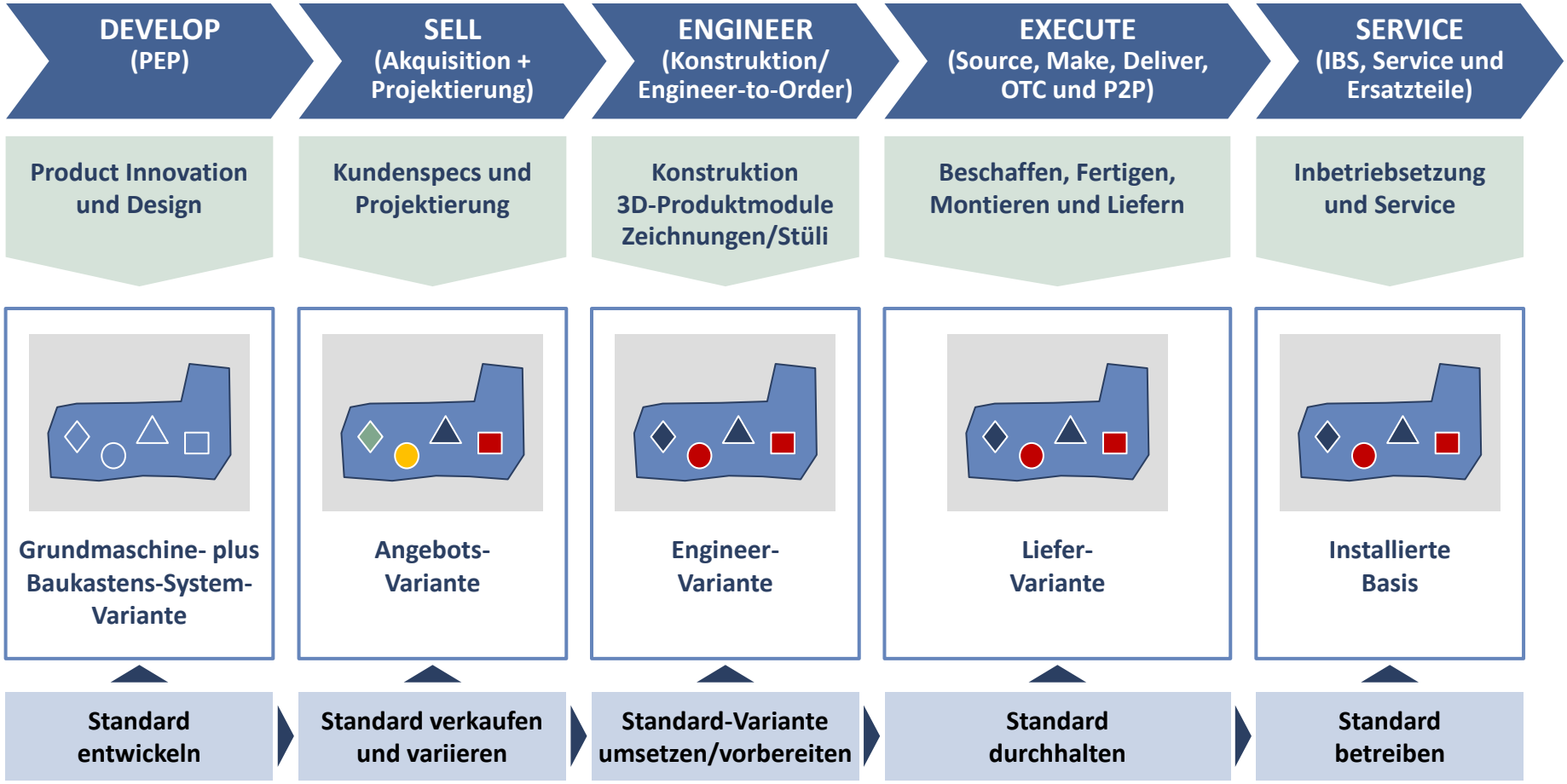
- Maschinenbau, Sondermaschinen, Apparatebau
- Anlagenbau
- Bauindustrie, Bauelemente
- Automotive & Fahrzeugbau
- Prozessindustrie: Chemie, Kunststoff, Stahl
- Holzgewinnung & -verarbeitung
- Verpackungshersteller, Wellpappe
- Medien
- Textil & Mode
- Logistik- & Industriedienstleister
- IT-Dienstleister
- Groß- & Einzelhandel
- Elektronik, Medizintechnik, Wehrtechnik
- Public Sector & Verbände

Erfahrungen & Expertise

- Restrukturierung und Operative Exzellenz
- M&A und Nachfolgebetreuung sowie Post Merger Integration PMI
- Reorganisation der operativen Leistungskette und Prozesse
- End-to-End Process Scan
- Durchführung eines Quick Scans in Operations, Supply Chain und Logistik
- Audit und Potenzialanalyse der Operations
- Operational World Class Excellence
- Effizienzsteigerungsprogramme 1-5 entlang der operativen Wertschöpfungskette
- Standardisierung in Prozessen und Produkten
- E2E SAP-Optimierung
- Auswahl und Einführung eines neuen ERP-Systems
- Kostensenkung der Gesamtlogistik
- Einführung Auftragsdurchlaufmanagement (OTC)
- Synergie-Management multilokal, Shared Services, zentrales SCM
- Einführung eines operativen Prozess-Managements
- Organisation BPM
- Neuausrichtung Logistikkette
- Outsourcing der Logistikkette und Kontraktlogistik
- Frachtkostenreduzierung
- Neuaufbau des gesamten Distributions-Netzwerkes
- Neuaufstellung des Behältermanagement
- Optimierung Verpackungskosten
- Manufacturing Network
- Basisverbesserungen in den Operations
- Effizienzsteigerung in administrativen Funktionen
- Optimierung ITSM
- Auswahl und Einführung eines neuen CRM-Systems

Copyright © 2024 by Exxent Consulting GmbH

Handlungsfeld: Standardisierung als zentraler Hebel für Produkte, aber auch Prozesse und Funktionen für den typischen Auftragsfertiger (MTO – Make to Order): … aus dem Leben einer Maschine



Copyright © 2024 by Exxent Consulting GmbH

Das Strategische Geschäftsfeld (SGF): Excellence in Health Care & Hospitals

Die Beratung für Kliniken, Krankenhäuser, Pflegeeinrichtungen & Pharma









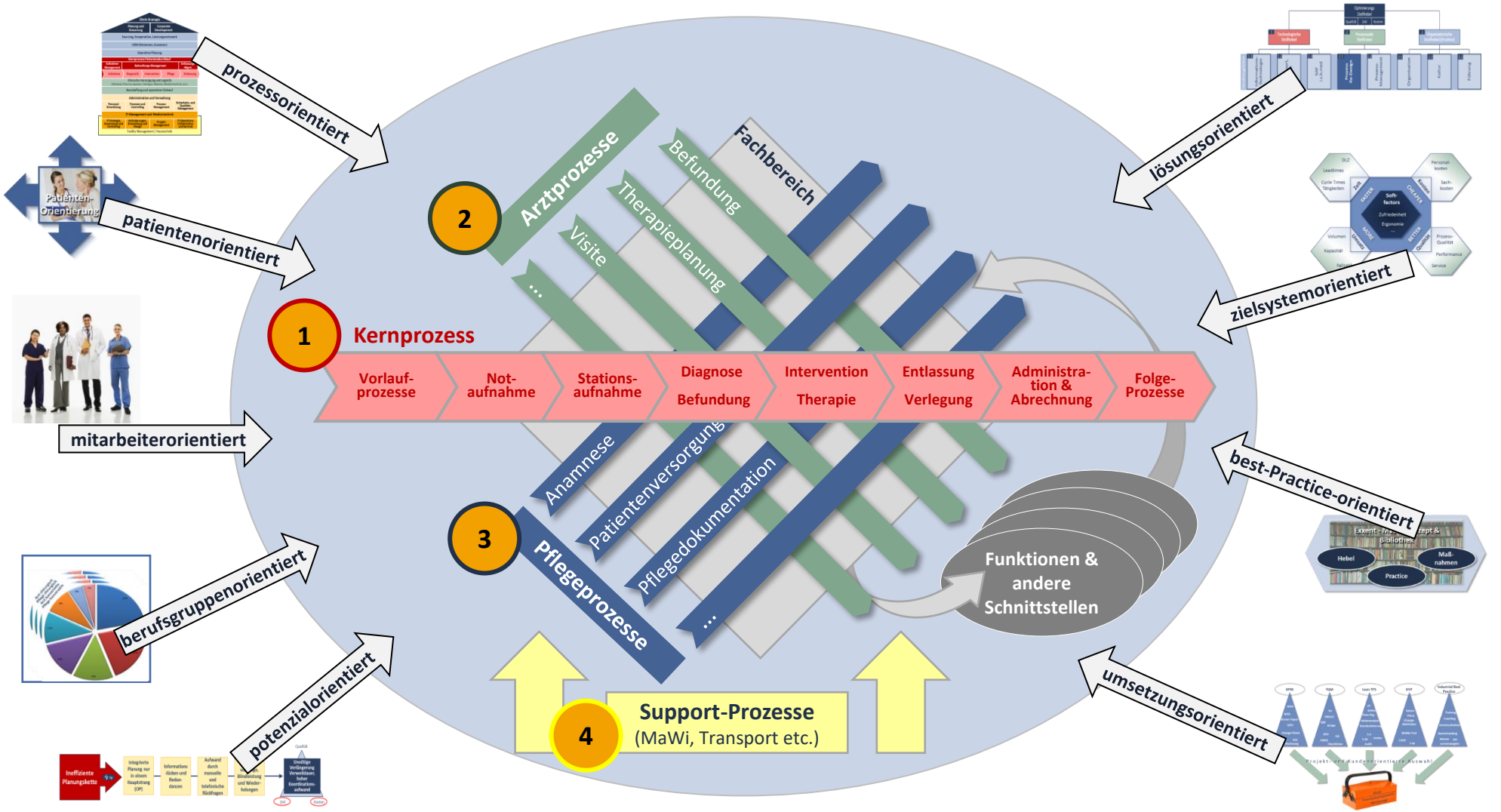
- Krankenhäuser und Klinikgruppen
- Grundversorger, Regelversorger, Schwerpunktkrankenhäuser, Maximalversorger
- Universitätskliniken
- Fachkrankenhäuser
- Reha-Kliniken und - Gruppen
- Pflegeeinrichtungen
- MVZ, Ärztehäuser
- Pharmazeutische Hersteller und Lieferanten von biochemischen Produkten
- Medizintechnik
- Krankenhaus IT-Dienstleister

Erfahrungen & Expertise

- Patientendurchlauf und Patientenmanagement
- Prozessmanagement, KVP und Digitalisierung
- Road Map Digitalisierung für das Krankenhaus
- Transparenz, Landkarten und Kostentreiber und Potenzialanalysen
- Simulationen multisituativ und prozessual
- Tätigkeitsstruktur-Analysen
- Personalbedarfskalkulation nach Szenarien
- Prozessual-technologische Stellhebelkonzepte
- Ergebnisverbesserung für Kliniken: Erlöse und Kosten
- IT - Service - Management (ITSM)
- Ausschreibung und Auswahl von IT – Systemen
- Verbesserung des KIS – Einsatzes und Schnittstellenlösungen
- Betriebsorganisation und Ressourcen-Management
- Fachplanung Logistik für Neubau-Projekte
- Organisation der Notaufnahme
- Organisation der Patient Journey als Kernprozess
- Elektive Aufnahmezentren
- OP-Management und perioperative Prozess
- Stationsmanagement
- Zeitmanagement und Wertschöpfung in den Funktionen
- Logistikkonzepte für das Krankenhaus und die Gruppe
- Materialwirtschaft für Funktionen, Stationen und OPs
- PDMS und elektronische Patientenakte/Kurve
- Standardisierung der Subsysteme

Copyright © 2024 by Exxent Consulting GmbH

Handlungsfeld Prozessoptimierung im Krankenhaus – die Arbeitsweise von Exxent: Zur Erreichung von Prozessverbesserungen werden vier Prozesspfade in den Fokus gestellt

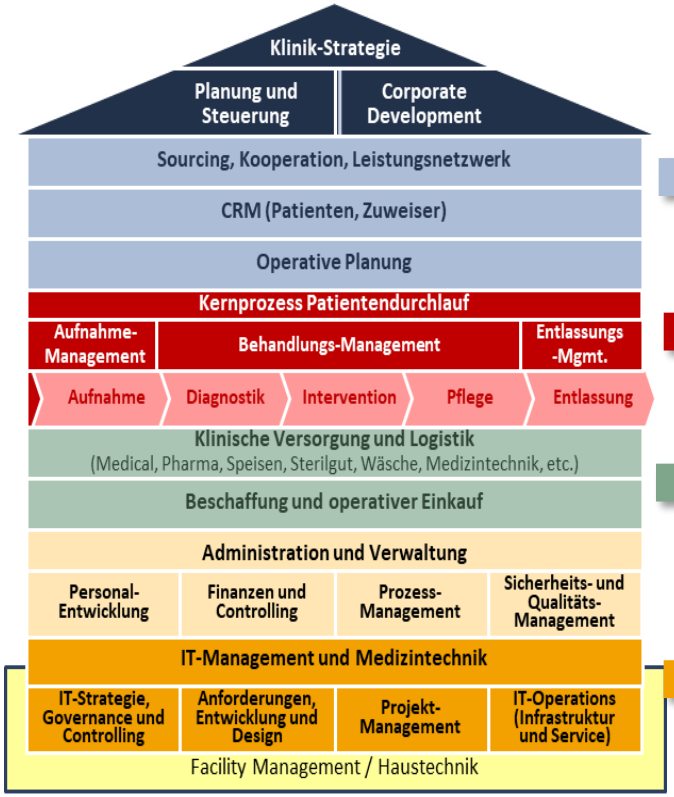


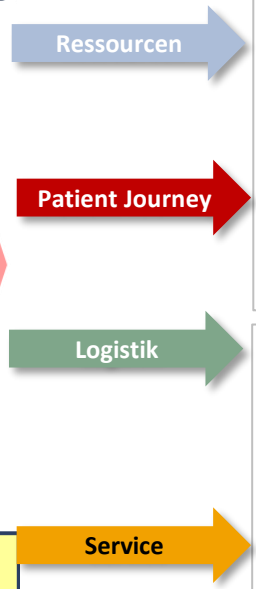
Copyright © 2024 by Exxent Consulting GmbH

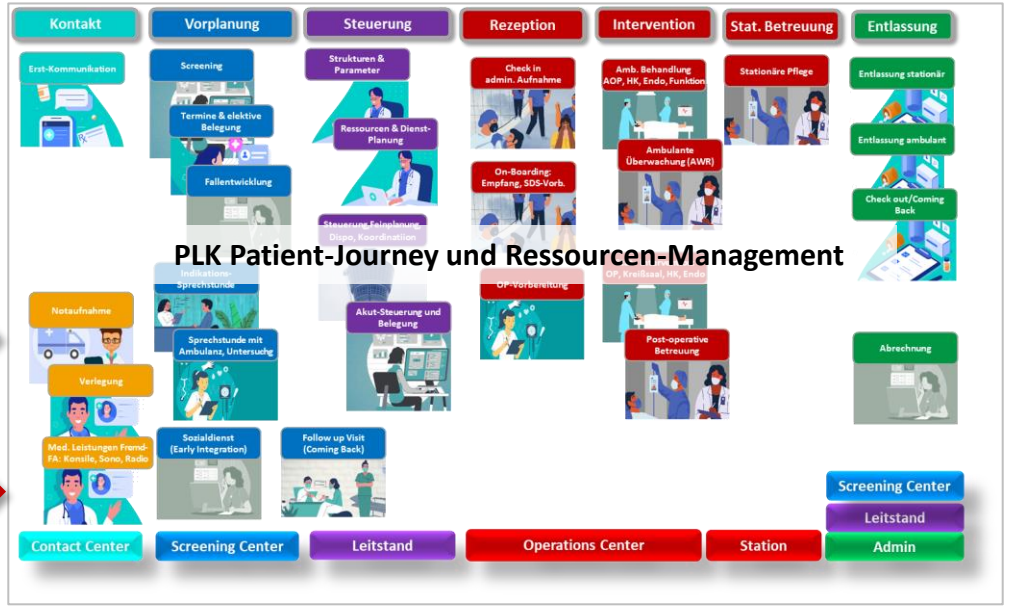
Exxent Consulting

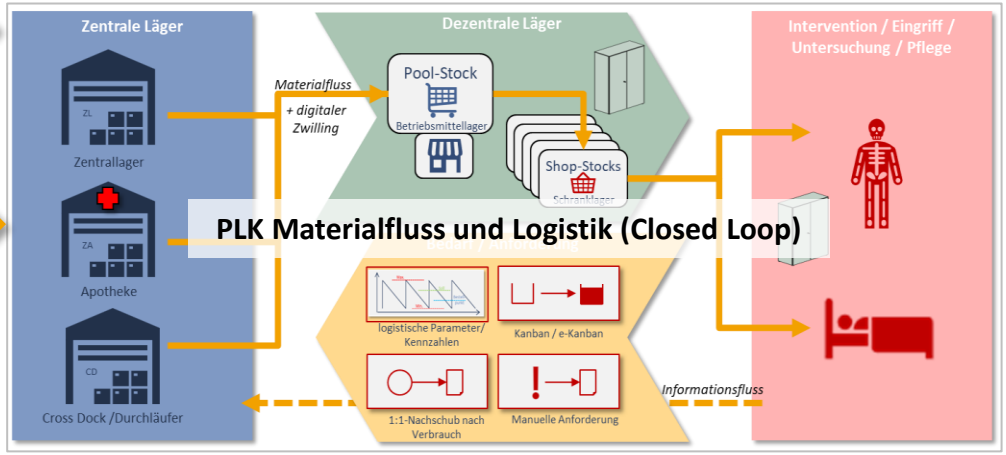
Handlungsfeld Prozessoptimierung im Krankenhaus: Die richtigen Kern-Prozesse des Krankenhauses müssen berücksichtigt werden, damit die relevanten Prozesslandkarten (PLK) generiert werden können

Prozesshaus Kliniken:





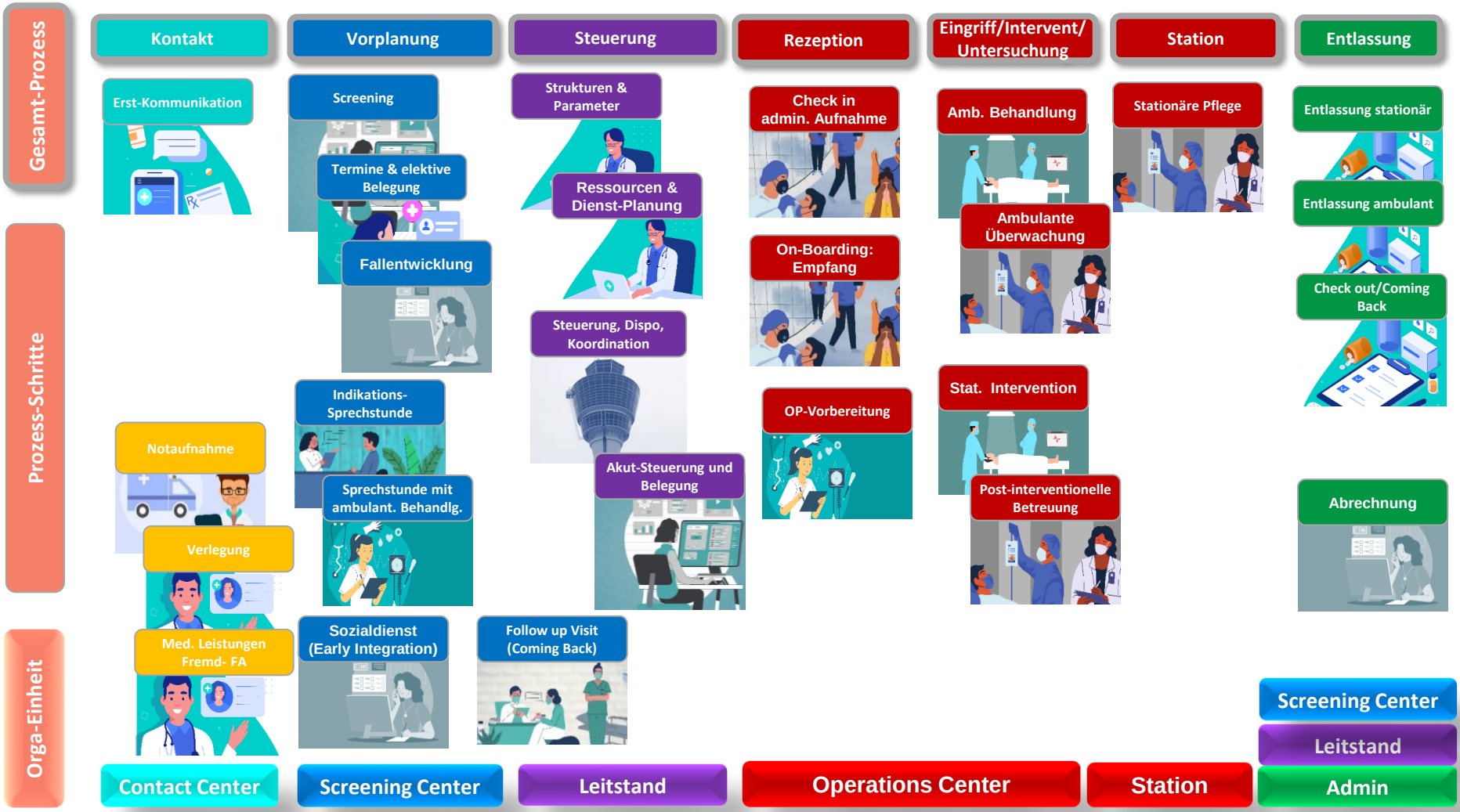




Copyright © 2024 by Exxent Consulting GmbH

Exxent Consulting

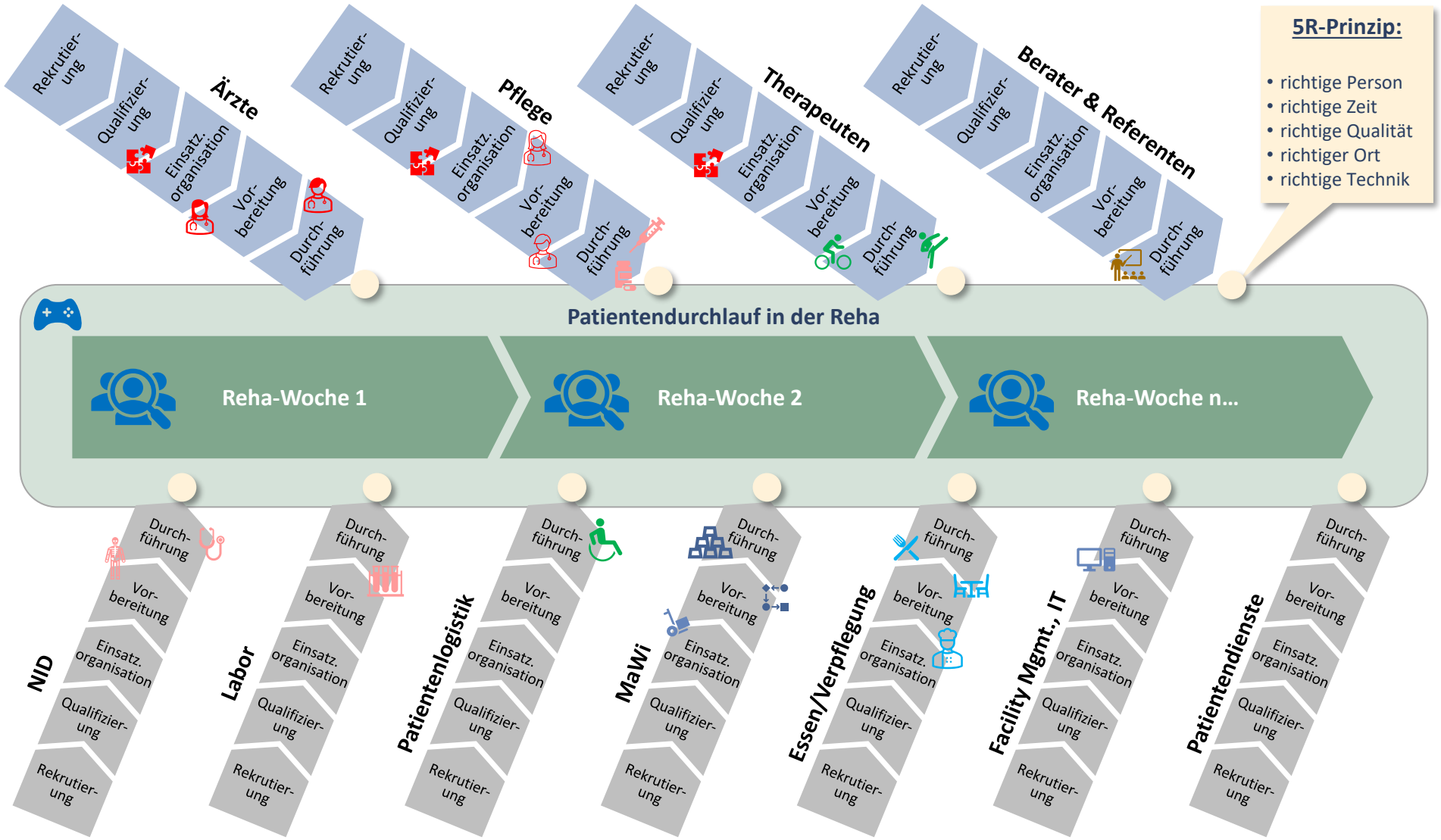
Handlungsfeld Prozessoptimierung im Krankenhaus:
Die PLK Patient-Journey und Ressourcen-Management für alle Klinikvarianten (Meta-Prozess)



Copyright © 2024 by Exxent Consulting GmbH

Exxent Consulting

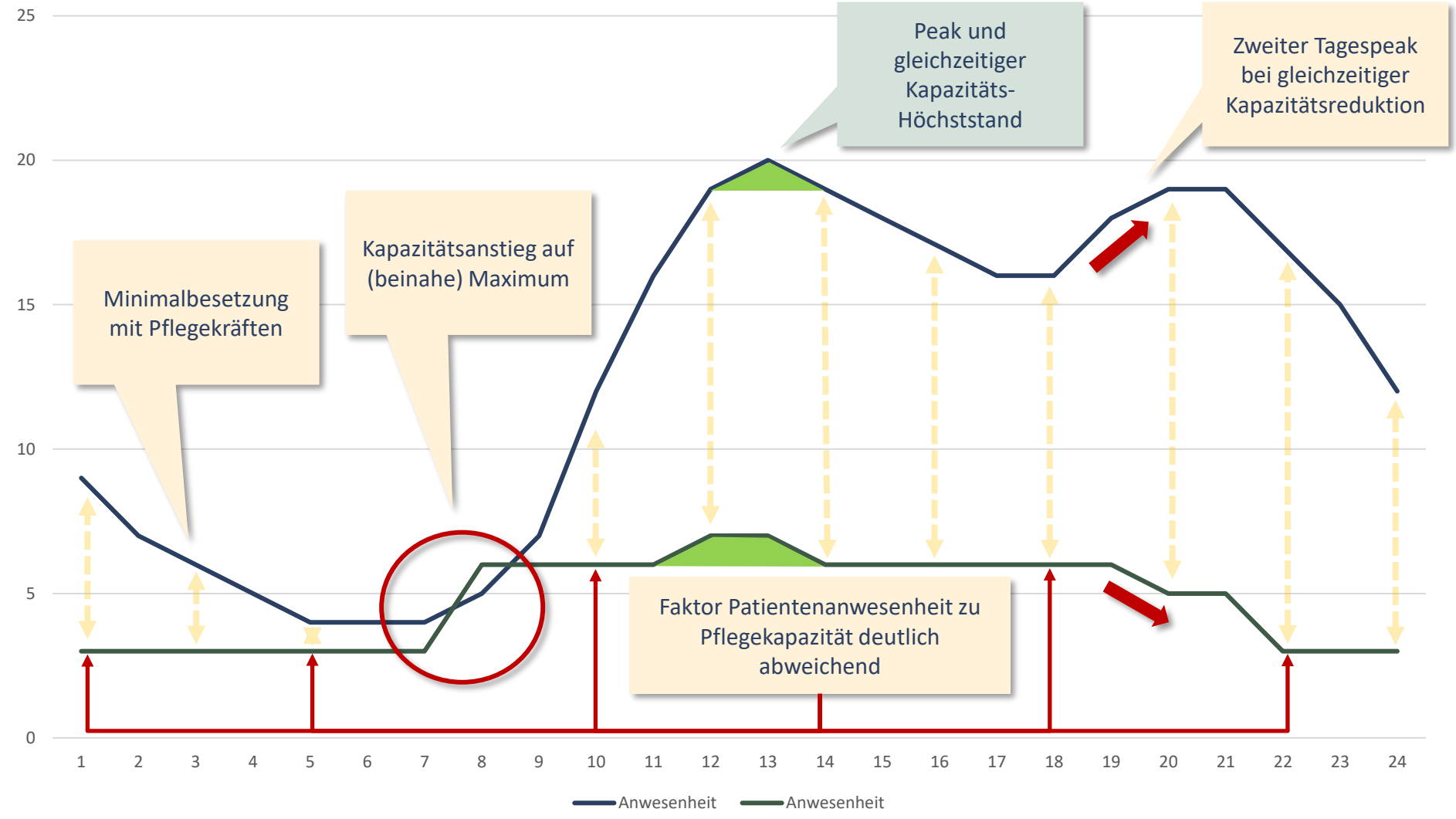
Prozessmanagement in der Reha: Das patientenzentrierte Leistungsmanagement nach dem 5R-Prinzip



Copyright © 2024 by Exxent Consulting GmbH

Exxent Consulting

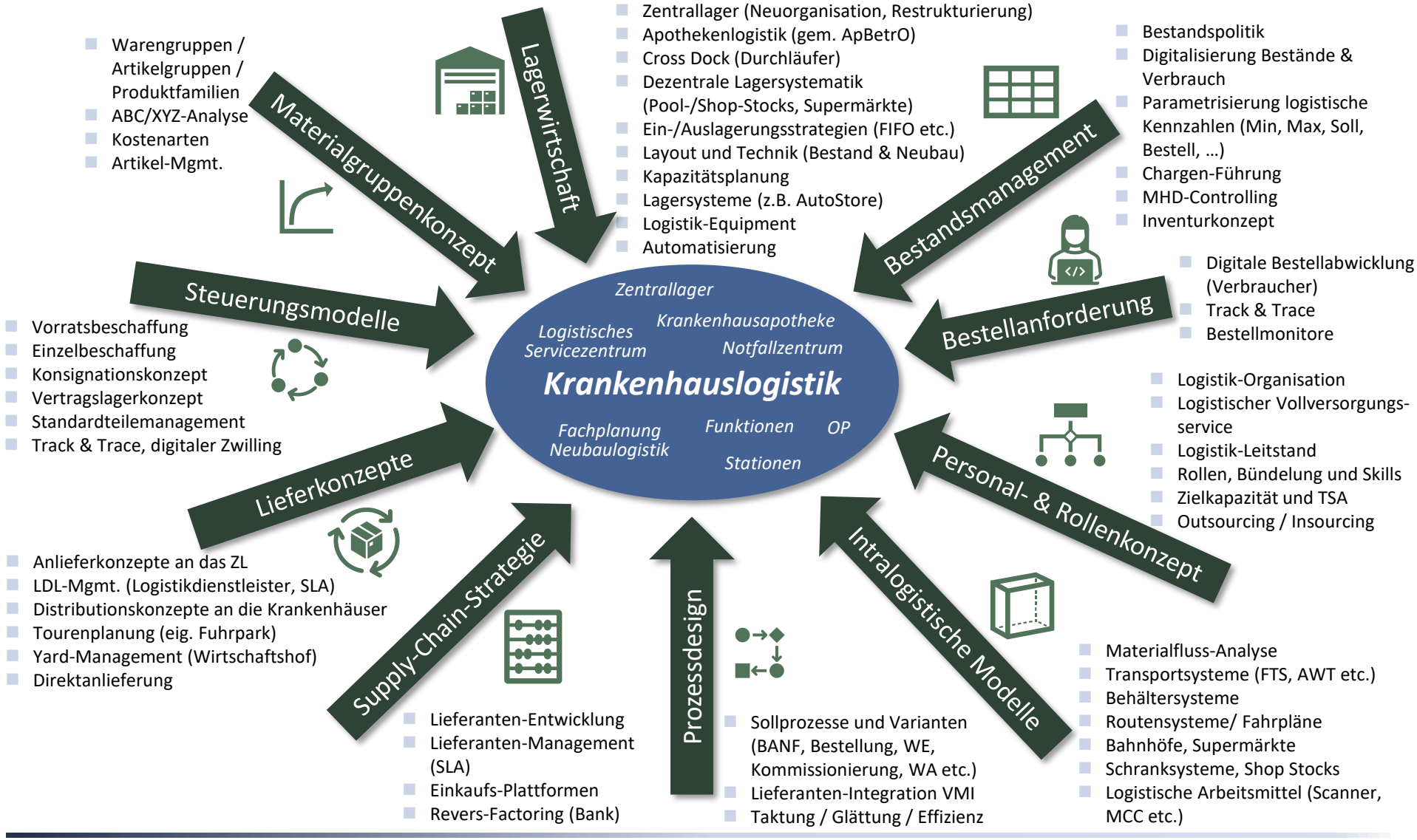
Ressourcen-Management und -Planung auf Basis detaillierter Auswertungen: Die Patienten-Anwesenheitskurve im Vergleich zur Pflege-Kapazitätskurve



Copyright © 2024 by Exxent Consulting GmbH

Exxent Consulting

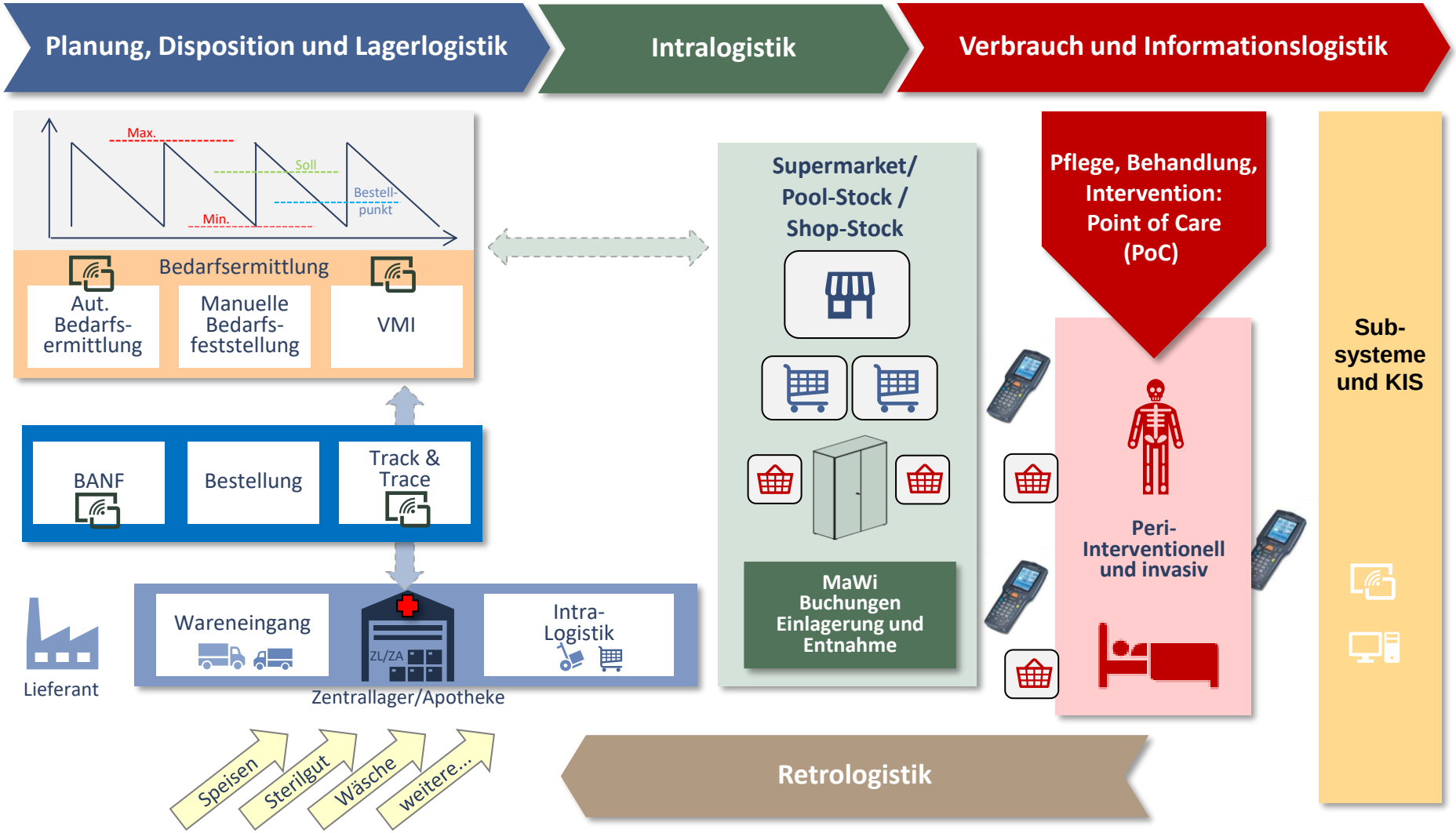
Handlungsfelder und Einsatzgebiete von Exxent in der Krankenhauslogistik und Materialwirtschaft



Copyright © 2024 by Exxent Consulting GmbH

Exxent Consulting

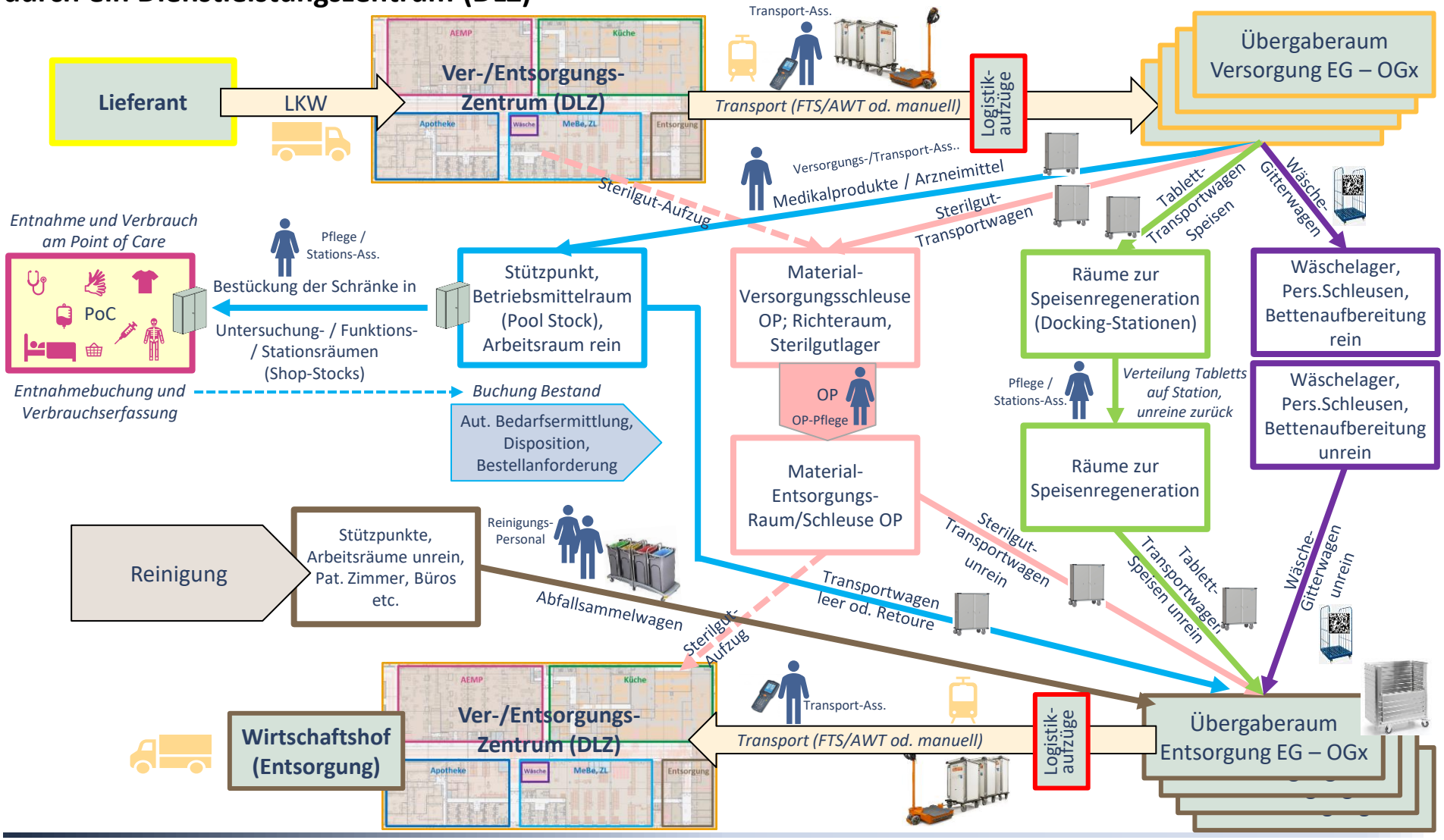
Handlungsfeld Krankenhauslogistik - Vision und Maximalziel: „Digitaler Zwilling“ mit durchgehender Bestandsführung und Vollversorgung



Copyright © 2024 by Exxent Consulting GmbH

Exxent Consulting

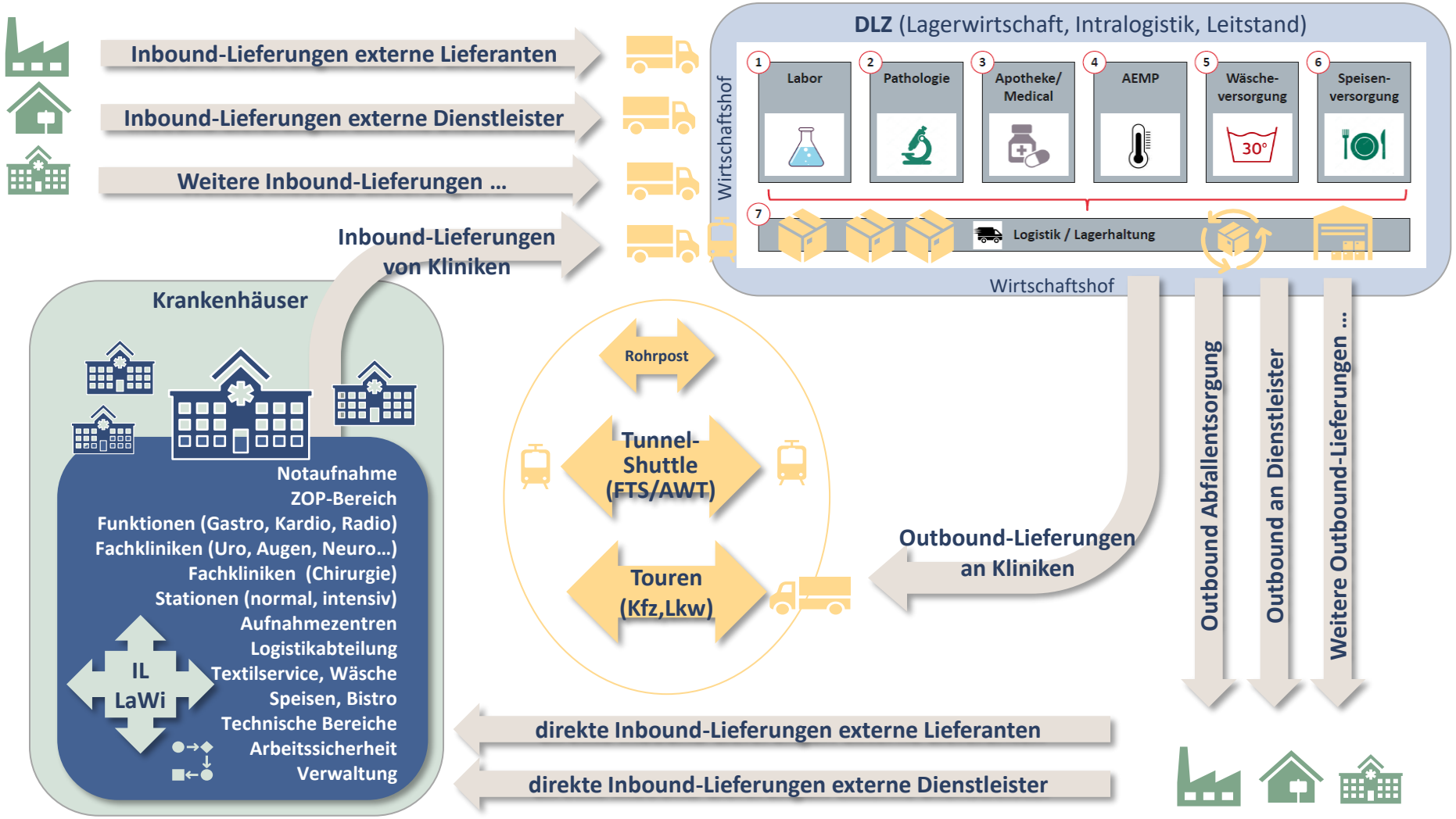
Handlungsfeld Krankenhauslogistik: Beispiel einer Materialversorgung der Klinik über alle Warengruppen durch ein Dienstleistungszentrum (DLZ)



Copyright © 2024 by Exxent Consulting GmbH

Exxent Consulting

Handlungsfeld Krankenhauslogistik: Grundstruktur eines Dienstleistungszentrums für mehrere Krankenhäuser und der entsprechenden Logistik



Copyright © 2024 by Exxent Consulting GmbH

Handlungsfeld Krankenhauslogistik: Stufenmodell eines Logistikkonzepts (z.B. für Neubauplanung entlang der Leistungsphasen)

1

- **Grobkonzept**
  - Planungsvorgaben und Kundenwünsche
  - Rahmenkonzept, z.B. von BO-Planer

2

- **Grundkonzept Logistik**
  - Scoping (Kliniken, Fachbereiche, Materialgruppen, Schnittstellen etc.)
  - Logistische Prozesslandkarte
  - Logistik-/Lagertechnik und Digitalisierung
  - Logistik-Organisation

3

- **Flächen- und Raumplanung**
  - Bedarfsermittlung und Kapazitätsplanung
  - Grobplanung Flächen und Layout (mit Einrichtung)

4

- **Materialfluss-Planung**
  - Transportwege (Quelle – Senke) pro Materialgruppe
  - Transportmengen
  - Transportarten

5

- **Logistische Feinplanung**
  - Logistik-Steckbrief pro Fachbereich/Anforderungsstelle: Transportmedien, Rollen, Raum-Detailplanung, Übergabepunkte, Versorgungsfrequenzen etc.
  - Inventur- und Bewegungsdaten pro Fachbereich/Anforderungsstelle (Mapping)

6

- **Logistische Einrichtungsplanung**
  - Feinplanung Einrichtung und Schrankplanung (Schranksysteme, Gefache, Versorgungsprinzipien, Lagerplätze etc.)

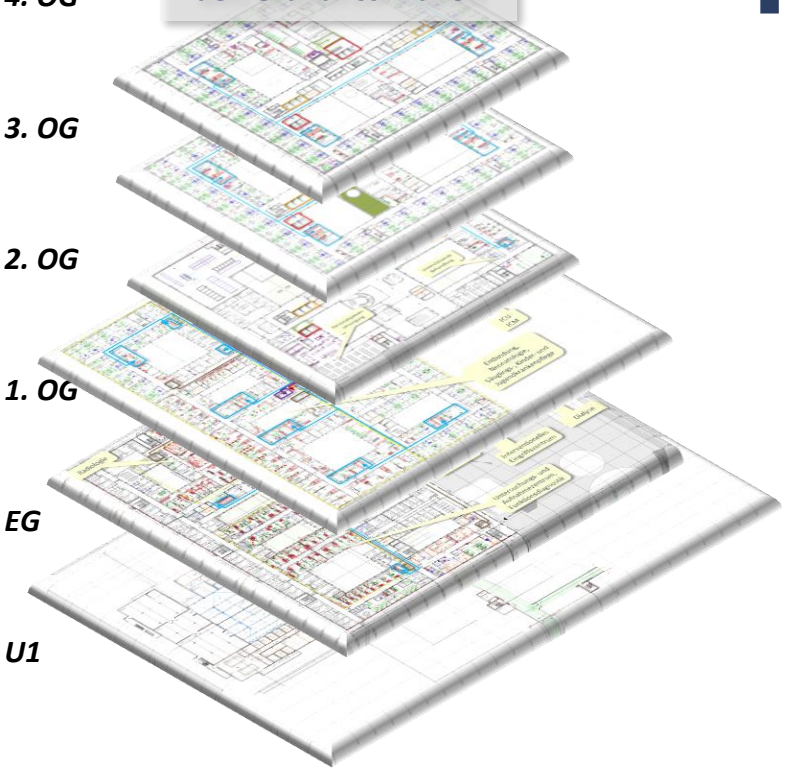
Copyright © 2024 by Exxent Consulting GmbH

Handlungsfeld Krankenhauslogistik: Logistische Raumplanung im Krankenhaus-Neubau

Güterart / Konzept	MeBe	Apotheke	sonst. Güter, Büromaterial	Sterilgut	Speisen, Getränke	Flachwäsche	Personal-wäsche	Abfälle/ Wertstoffe	Geräte
Prinzip									
Transport-medium									
Transport durch									
Raumnr. zentr. Versorgung									
Verteilung durch									
Übergabepunkt									
Übergabepunkt (Raumnr.)									
Frequenz									
Anforderung									

Logistische Ver- und Entsorgungspunkte (Anforderungsstellen) sowie Materialflüsse in den Grundriss-Plänen

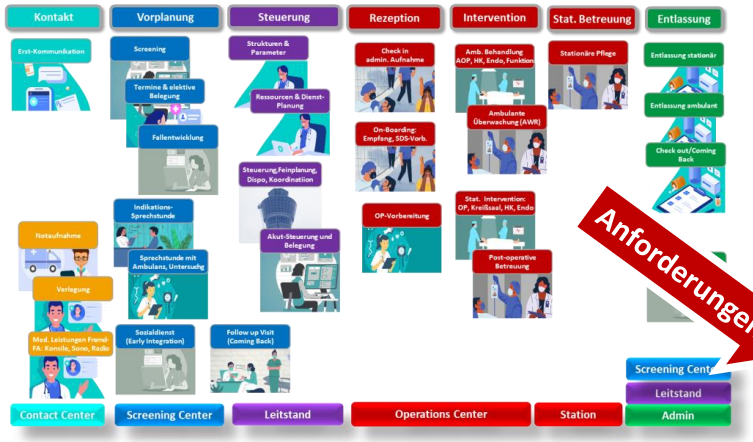
- *4. OG*
- *3. OG*
- *2. OG*
- *1. OG*
- *EG*
- *U1*



- Die logistische Raumplanung für den Krankenhaus-Neubau erfolgt für alle Güterarten bzw. Material-/Warengruppen (siehe Farbcodierung) über alle Etagen und die dort lokalisierten Fachbereiche
- Folgende Fragen werden pro Fachbereich beantwortet (siehe Spalte „Konzept“):
  - Wer liefert/transportiert die Güter?
  - Wohin wird transportiert (zentrale Ver-/Entsorgungsräume)?
  - Wer verteilt die Güter?
  - Wohin wird verteilt und wo sind die Übergabepunkte bzw. Lagerräume?
  - Wann und wie oft wird beliefert (Versorgungsfrequenz)?
  - Welches Versorgungsprinzip kommt zum Einsatz und wie wird ggf. angefordert?
  - Wieviele Artikelpositionen werden durchschnittlich pro Woche angefordert (MeBe und Apotheke)?
  - Was ist die logistische Stückliste des Fachbereichs?

Copyright © 2024 by Exxent Consulting GmbH

Handlungsfeld Digitalisierung*: Die Digitalisierung muss im Kontext von Strategie, Wertschöpfungskette, Prozessen individuell bestimmt und in einer Roadmap für das Krankenhaus entwickelt werden

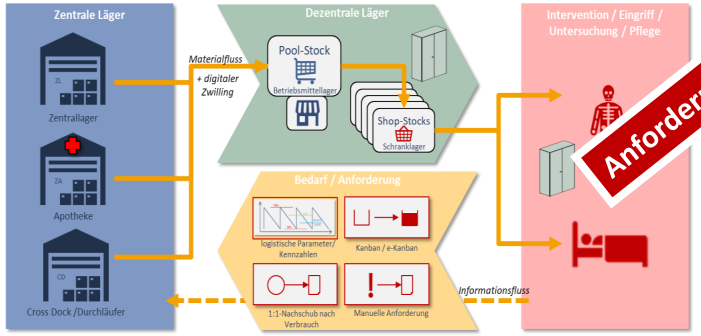


Anforderungen



Lösungen

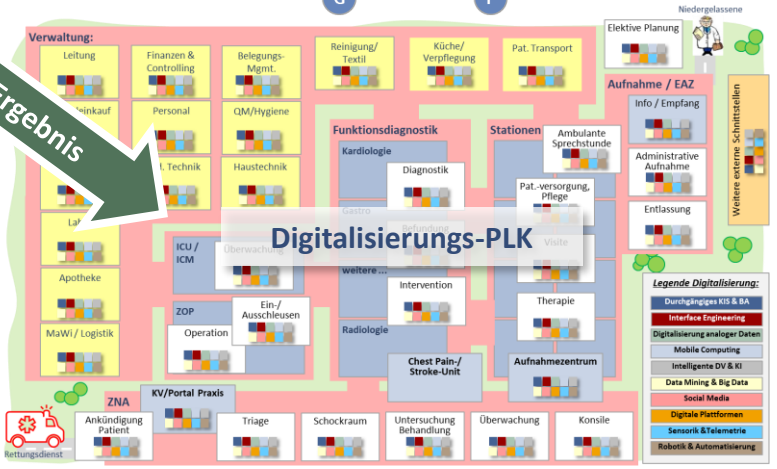
Anforderungen aus den Prozessen und der Organisation



Anforderungen

Roadmap zur Digitalisierung

Ergebnis



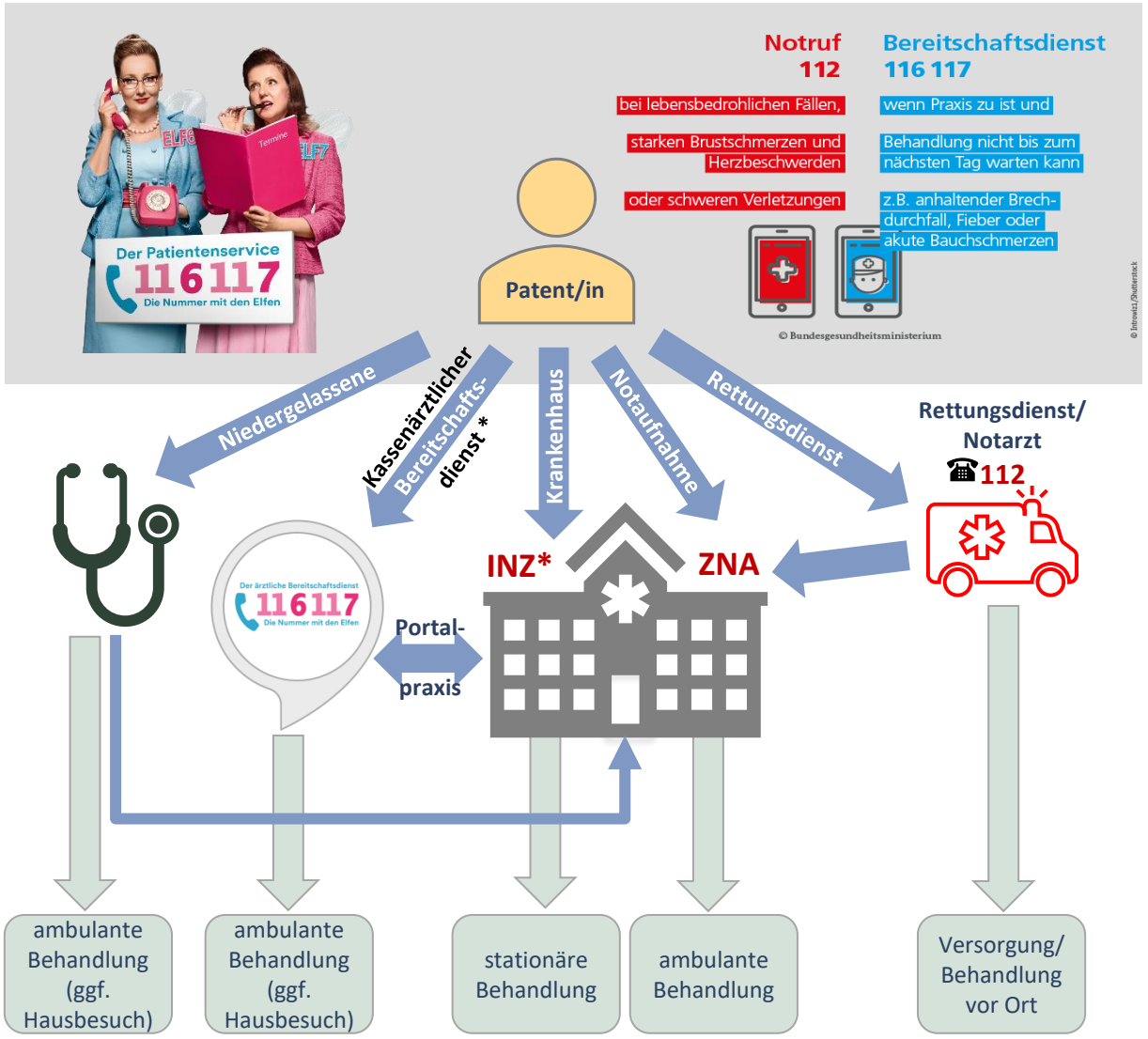
** siehe auch Kap.: Digitalisierung, Technologie & Innovation*

Copyright © 2024 by Exxent Consulting GmbH

Exxent Consulting

Handlungsfeld Notaufnahme: Notfallversorgungsmöglichkeiten aus der Sicht eines Notfallpatienten

- Jede Klinik mit zentraler Notaufnahme steht mittlerweile vor der Herausforderung, dass etwa die Hälfte seiner Patienten keine richtigen Notfälle sind, sondern sie genauso gut zu einem Niedergelassenen hätten gehen können. Aber insbesondere Kassenpatienten bekommen da häufig keinen zeitnahen Termin.
- Die kassenärztlichen Bereitschaftsdienste sind den Patienten häufig nicht bekannt und stehen außerdem nur zu bestimmten Zeiten zur Verfügung.
- Oft ist dem Patienten der Unterschied zwischen Klinik-Notaufnahme, kassenärztlichen Bereitschaftsdienst und dem Niedergelassenem nicht bewusst.
- Somit findet sich in der Notaufnahme stets eine Mischung aus Patienten mit höherer und niedrigerer Behandlungsbedürftigkeit ein.

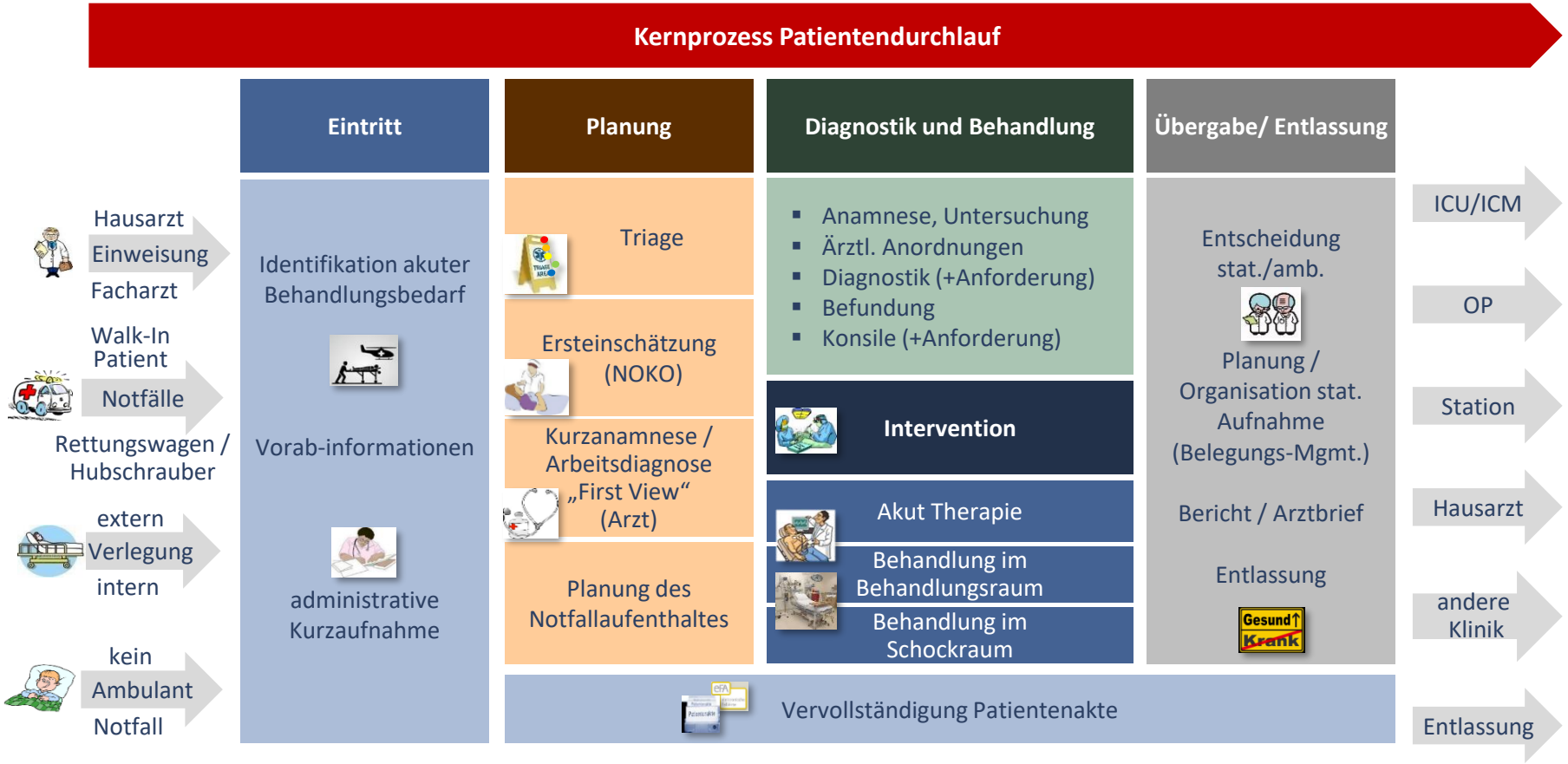


INZ = Integriertes Notfall Zentrum

Copyright © 2024 by Exxent Consulting GmbH

Exxent Consulting

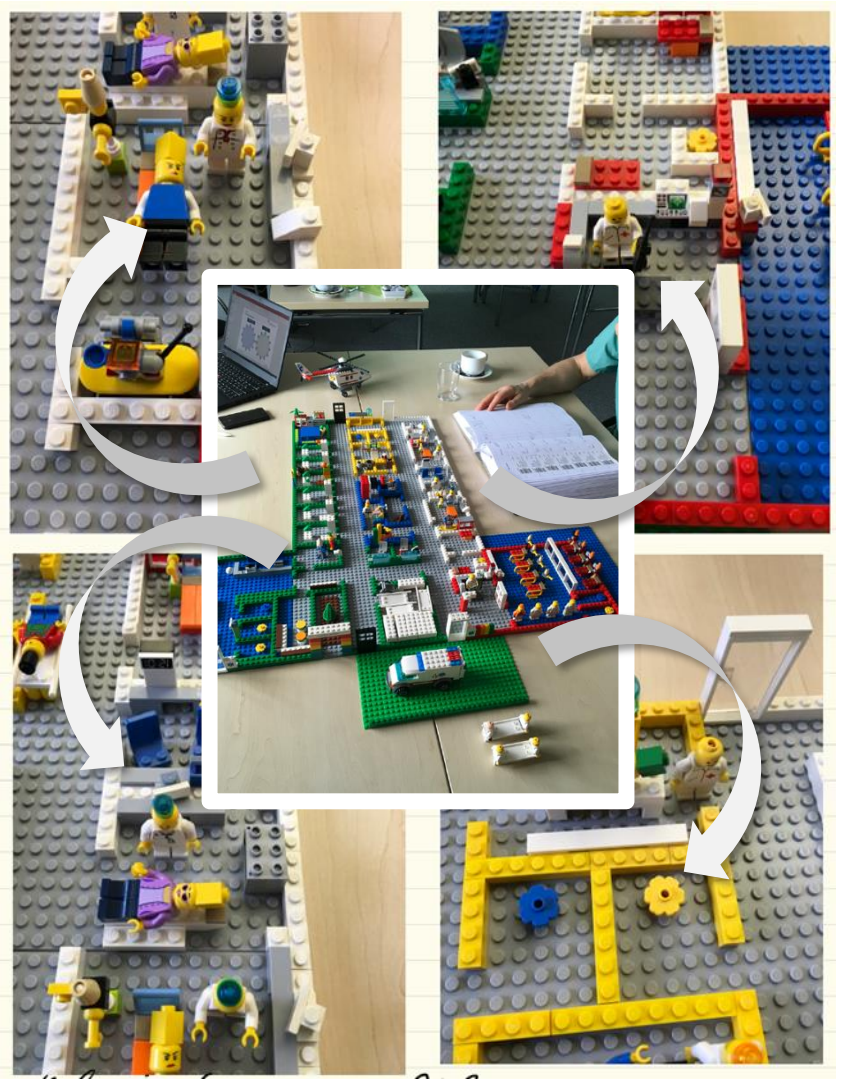
Handlungsfeld Notaufnahme: Prozessuale Neustrukturierung der Zentralen Notaufnahme (PLK)



Copyright © 2024 by Exxent Consulting GmbH

Gaming-Tool: Problemvisualisierung durch multisituative Prozesssimulation am Beispiel „Notaufnahme“

- Erstellung der Grundkonstellation der Gaming-Modell-Simulation (Modell der Lokalität mit Spielbausteinen)
- Erhebung der Datengrundlage aus KIS. Sammlung des Grundbedarfes zu Beginn der Simulation:
  - Personalressourcen (Pflegekräfte, Ärzteschaft, admin. MA, Rollenverteilung)
  - Arbeitszeiten / Schichten
  - Patienteneintritt pro Stunde (insgesamt und nach Triage)
  - Verweilzeiten (nach Triage)
  - Krankheitsbilder, Symptome, Indikationen
- Simulation anhand der statistischen Durchschnittswerte oder anhand eines dokumentierten typischen Beispieltages
  - Darstellung der Rollen mit spezifischen Figuren
  - Takt = 30 Min. oder 1 Stunde
- Umfangreiche (Foto-)Dokumentation während der Simulation
  - Typische Situationen
  - Personalverteilung und Auslastung
  - Auffälligkeiten und Blitze



Copyright © 2024 by Exxent Consulting GmbH

Das Strategische Geschäftsfeld (SGF): Excellence in Public and Non Profit Services -> Verbände

Die Beratung für Verbände und verbandsähnliche Organisationen









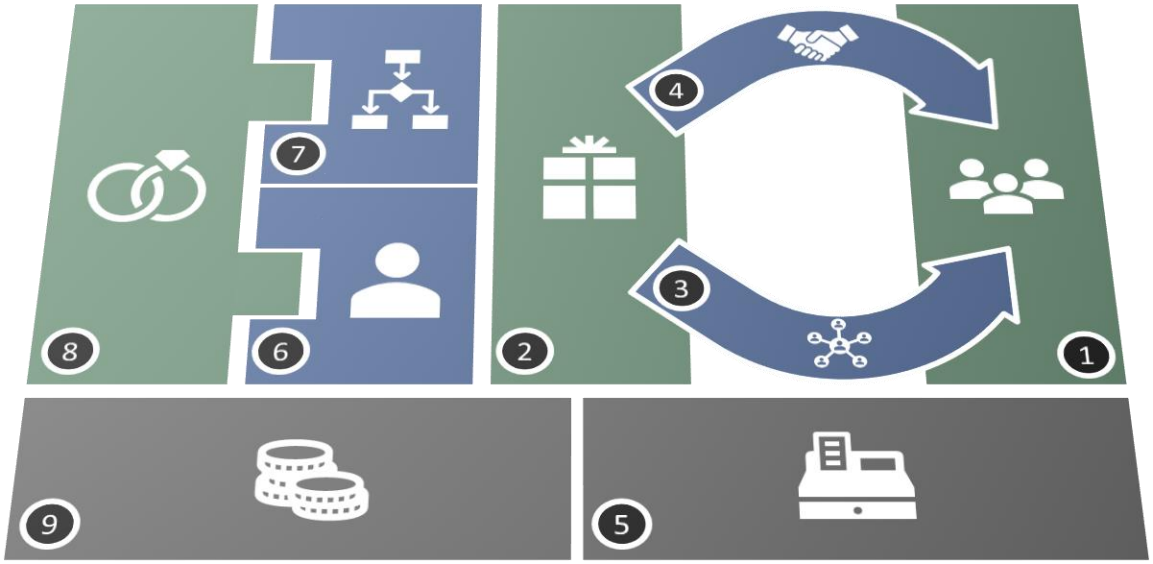
- Wirtschaftsverbände und Branchenverbände
- Fachverbände und Dachverbände
- Unternehmensverbunde und Einkaufsgenossenschaften
- Institute (wissenschaftlich und privat organisiert)
- Industrie- und Wirtschaftskammern, Innungen
- Interessengemeinschaften

Erfahrungen & Expertise

- Strategie
  - Situationsanalyse
  - Leistungsprofil
  - Neupositionierung
  - Kooperation
- Prozess- und Strukturoptimierung
  - Prozessorganisation
  - Leistungsprofil
  - Führung
  - Personalentwicklung
- Marketing
  - Verband als Marke
  - Mitgliederbindung und Mitgliedergewinnung
  - Mitgliederbefragungen
  - Politische Positionierung
- Kommunikation
  - Konzepte
  - Public Relations / Öffentlichkeitsarbeit
- Finanzierung
  - Mittelfristige Finanzplanung
  - Alternative Finanzierungsformen

Copyright © 2024 by Exxent Consulting GmbH

Handlungsfeld Verbandsberatung: Einsatz der Methode CANVAS für Verbände - aus Mitgliedern werden Kunden mit Leistungserwartungen



1 Mitglieder & Stakeholder
Branchen, Zielmitglieder, Märkte

2 Werte-versprechen
Werteversprechen, Produkte, Dienstleistungen, Services

3 Kanäle
Distribution, Intralogistik, Beschaffungslogistik

4 Beziehungen
Vertrieb, CRM, Ausschreibungen, Netzwerke

5 Einnahmen & Umsätze
Preissystem, Fakturierungs-modell, Debitoren

6 Ressourcen
Standorte, Personal, Equipment, IT, Finanzen

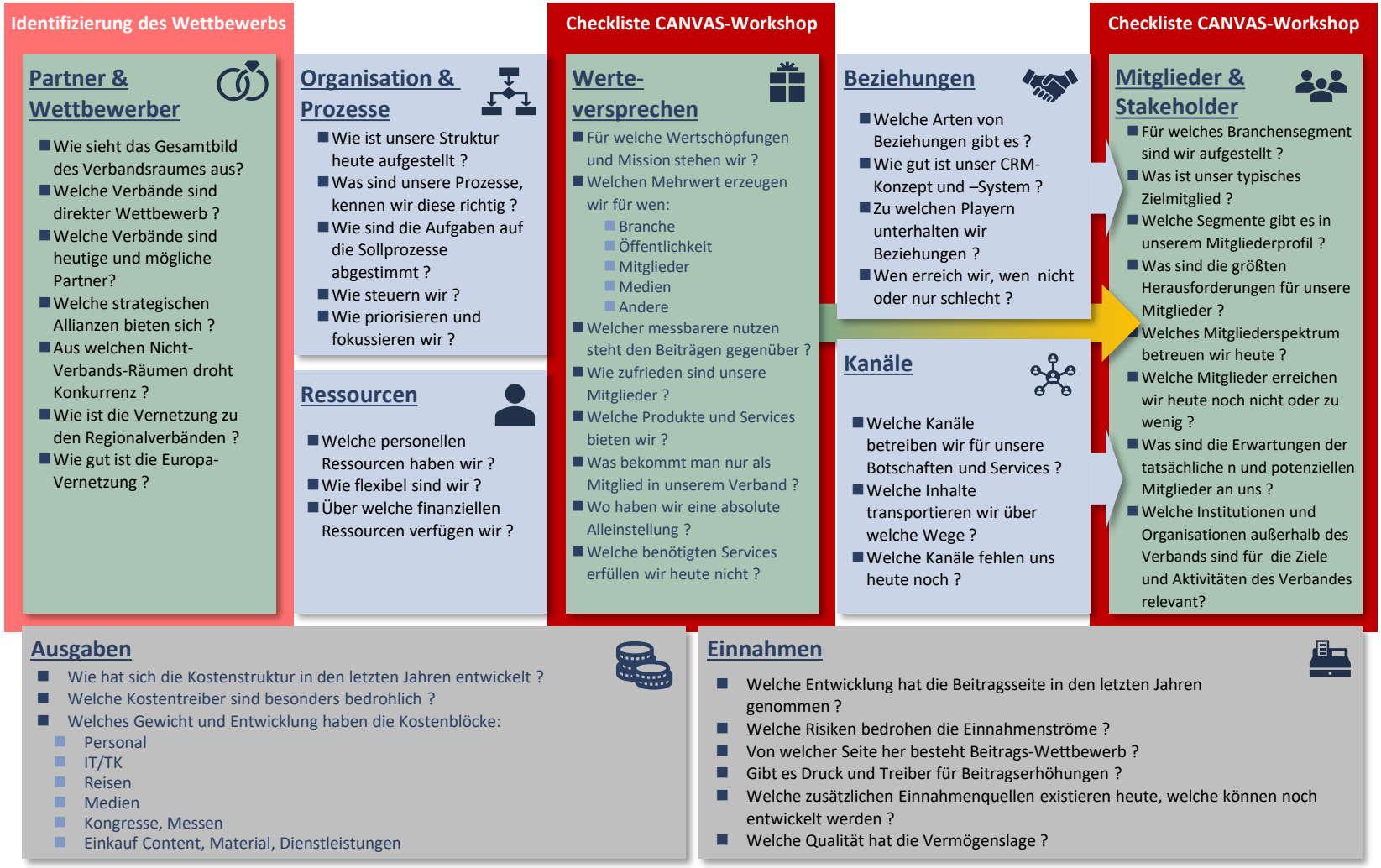
7 Organisation & Prozesse
Qualität, Effizienz, Zertifizierungen, Lean, Teams

8 Partner & Wettbewerb
Vertrieb, CRM, Ausschreibungen, Netzwerke

9 Ausgaben & Kosten
Gesamtkosten, Struktur, Treiber

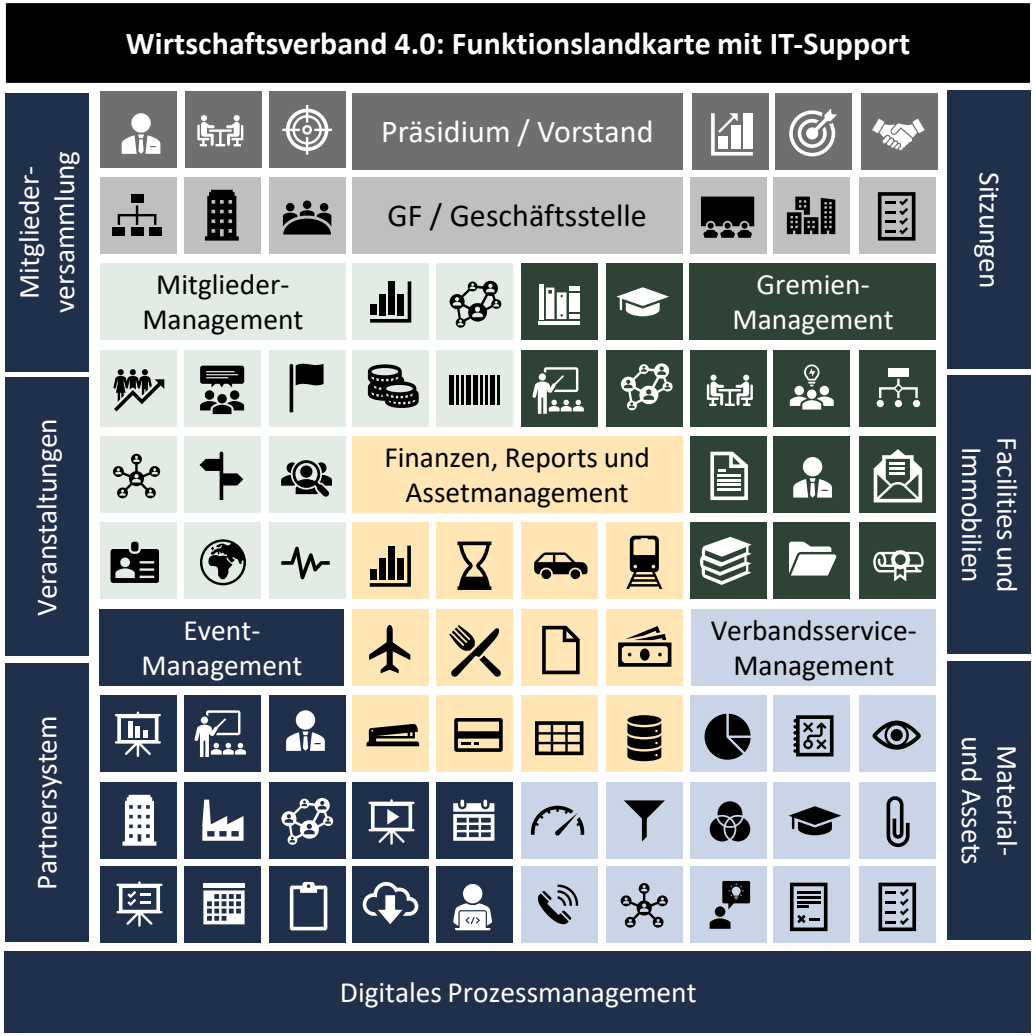
Copyright © 2024 by Exxent Consulting GmbH

Handlungsfeld Verbandsberatung: Die strategische Positionierung von Verbänden entwickelt Exxent mit der CANVAS-Methode in kürzester Zeit mittels fokussierter Interviews und Workshops



Copyright © 2024 by Exxent Consulting GmbH

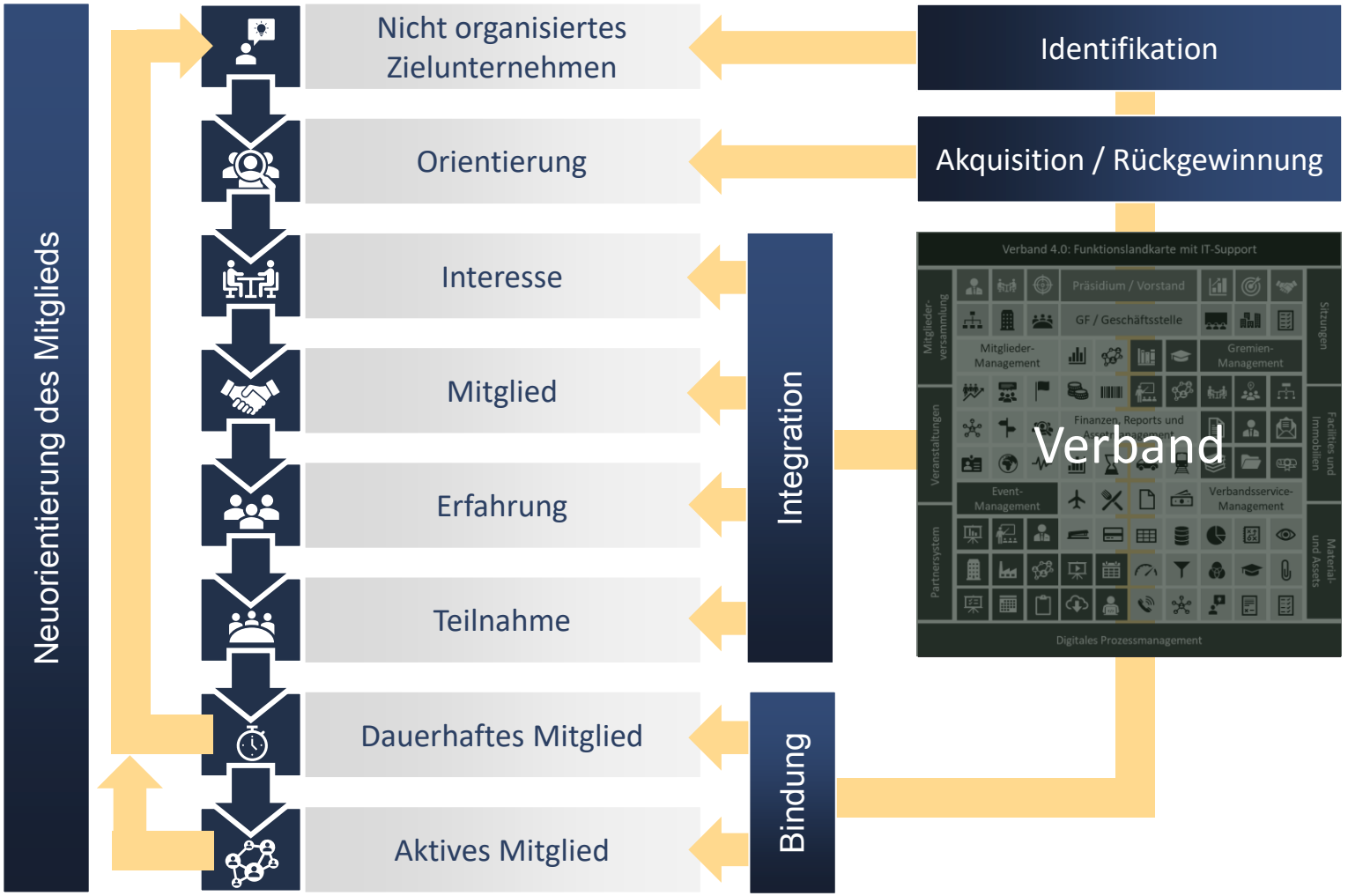
Handlungsfeld Verbandsberatung: Die Digitalisierungs-Roadmap eines Verbandes orientiert sich an der Funktions- und Prozesslandkarte



Copyright © 2024 by Exxent Consulting GmbH

Exxent Consulting

Handlungsfeld Verbandsberatung: Die Mitgliederbindung und Mitgliederakquisition eines Verbandes orientiert sich an einem Kunden-Zyklus-Modell

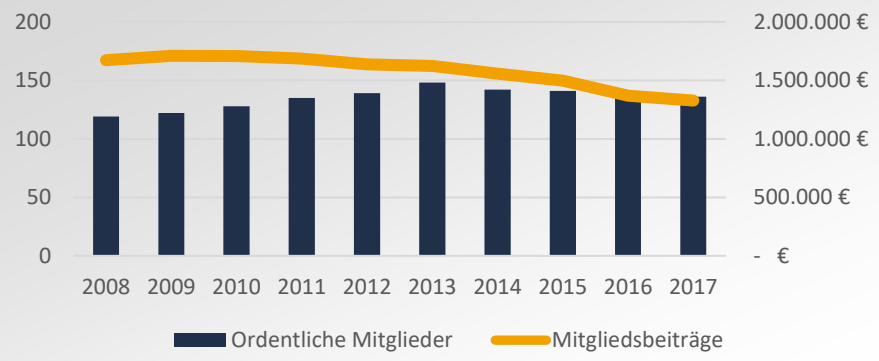


Copyright © 2024 by Exxent Consulting GmbH

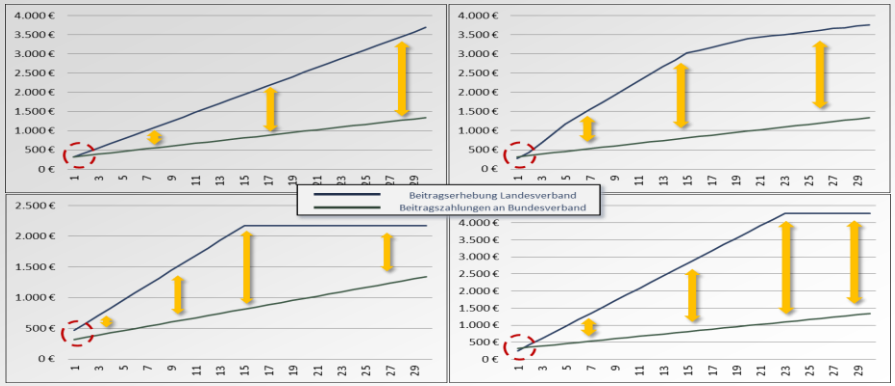
Exxent Consulting

Handlungsfeld Verbandsberatung: Die konsequente Mitgliederzentrierung deckt die Fakten und Economics auf

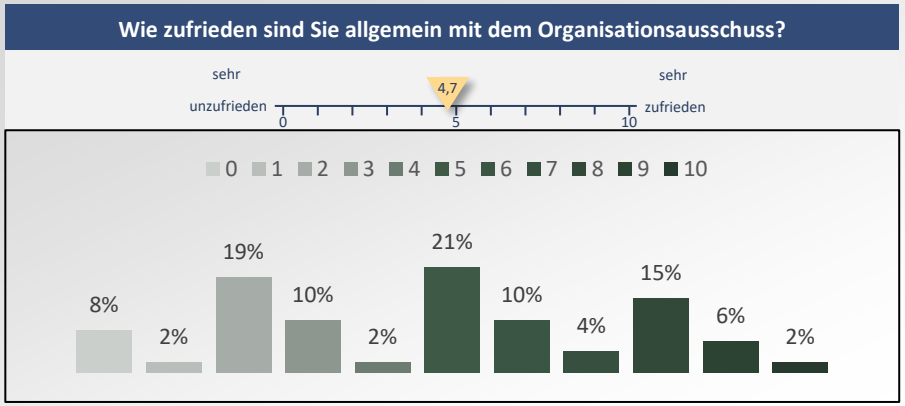
Mitgliederstrukturentwicklung



Beitragsstrukturbewertung



Mitgliederbefragungen



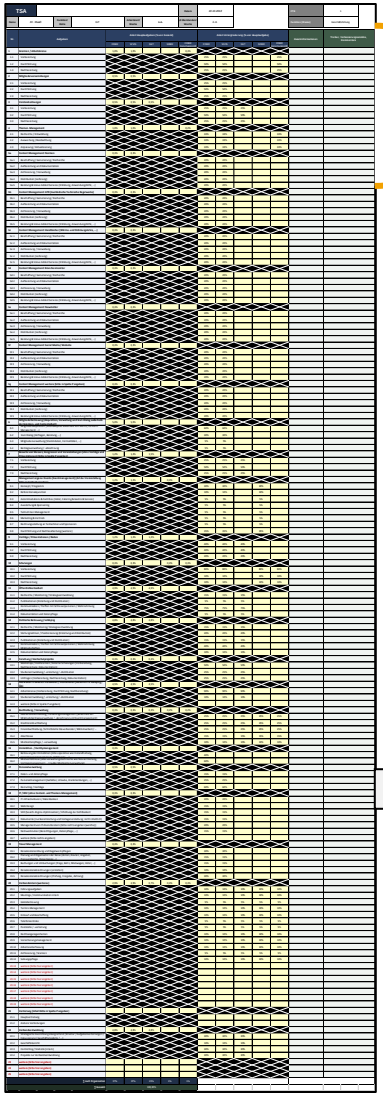
Gremien- / Arbeitskreisbewertung

Arbeitskreis	Mitglieder + Beteiligungsquoten			
	allgemein		Unternehmer	
	Mitglieder	Quote	Mitglieder	Quote
AK 01	24	~ 65%	22	~ 65%
AK 02	27	~ 60%	12	> 65%
AK 03	38	~ 60%	31	~ 50%
AK 04	12	> 60%	11	> 60%
AK 05	28	~ 55%	23	~ 55%
AK 06	13	> 50%	10	> 50%
AK 07	17	> 50%	16	~ 50%
AK 08	26	> 50%	24	< 50%

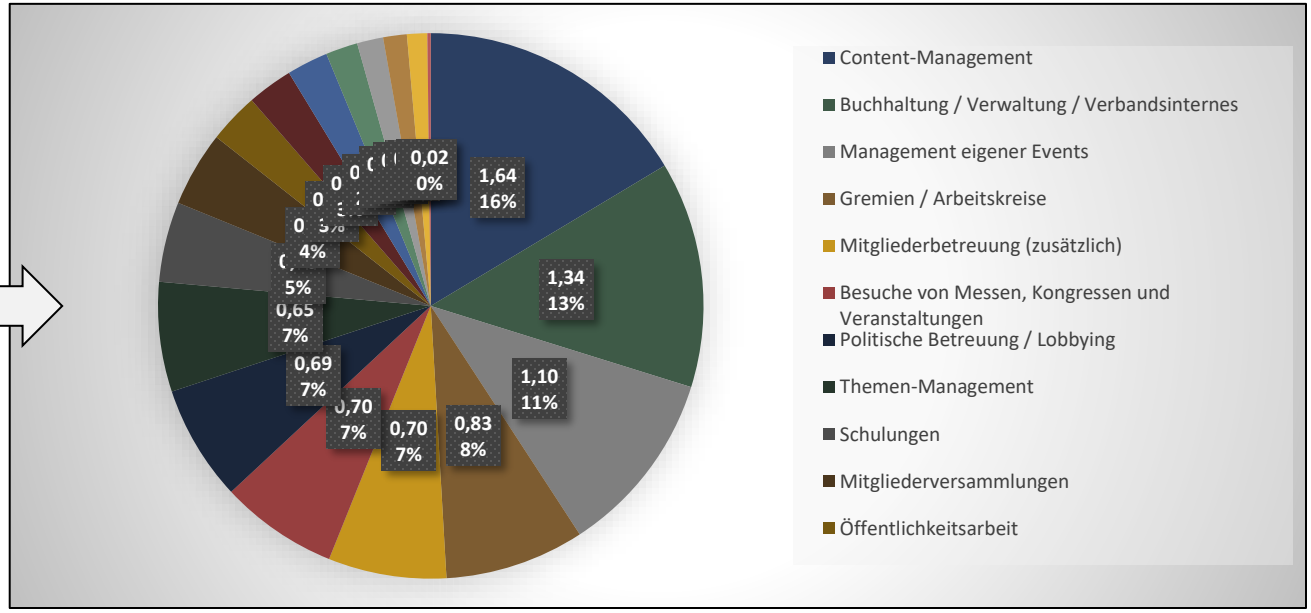
Copyright © 2024 by Exxent Consulting GmbH

Exxent Consulting

Tätigkeits-Struktur-Analyse im Verband: Welche Ressource mit welcher Qualität für welchen Prozess



Nr.	Aufgaben	Anteil Hauptaufgaben (% von Gesamt)					Anteil Untergliederung % von Hauptaufgabe					Zusatzinformationen	Treiber, Verbesserungsansätze, Kommentare
		FDBR	WVIS	SET	SDBR	FDBR Forschungsstift	FDBR	WVIS	SET	SDBR	FDBR Forschungsstift		
1	**Gremien / Arbeitskreise**	5%	3%	0%	0%	0%							
1.1	Vorbereitung						30%	20%					
1.2	Durchführung						40%	50%					
1.3	Nachbereitung						30%	30%					
2	**Mitgliederversammlungen / Vorstandssitzungen**												
2.1	Vorbereitung												
2.2	Durchführung												
2.3	Nachbereitung												
3	**Themen-Management**												
3.1	Recherche / Entwicklung												
3.2	Auswertung / Beobachtung												
3.3	Anpassung / Aktualisierung												
4a	**Content Management: Normen**												
4a.1	Beschaffung / Generierung / Recherche												
4a.2	Aufbereitung und Dokumentation												
4a.3	Archivierung / Verwaltung												
4a.4	Distribution (Lieferung)												
4a.5	Beratung & Value Added Services (Erklärung, Anwendungshilfe ...)												



Copyright © 2024 by Exxent Consulting GmbH

Exxent Consulting

Handlungsfeld Verbandsberatung: Wettbewerbsanalyse von Verbänden (Beispiel)



Copyright © 2024 by Exxent Consulting GmbH

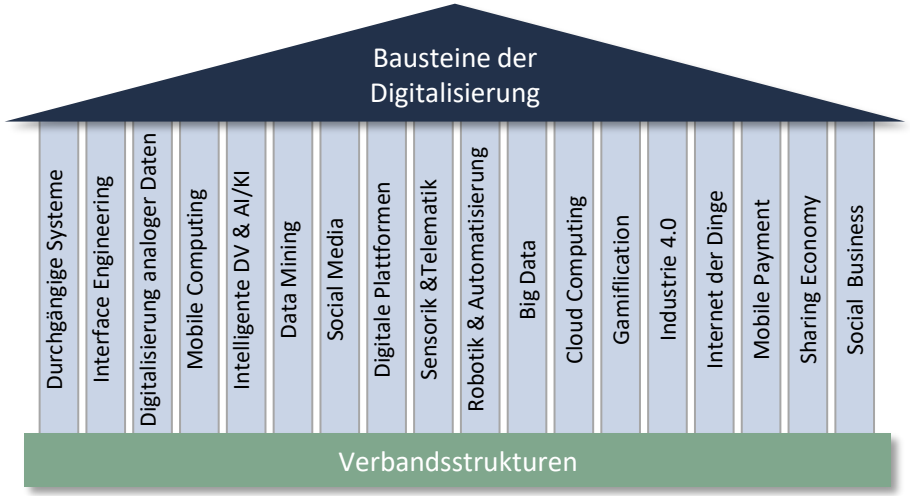
Handlungsfeld Verbandsberatung: Prozesshaus und Prozesslandkarte werden über die Digitalisierung zum Verband 4.0

Prozesshaus

Verbands-strategie	Mission, Vision, Strategische Planung, SWOT, Positionierung und Rekonfiguration
3F-Prozess	Trendmanagement, Themenselektion, Arbeitskreise, Fachabteilungsarbeit, Forschung, Studien
Politische Einflussnahme	Systematisches Monitoring, Formulierung und Entwicklung der eigenen Position, Multimedialer Einwirkprozess
Mitglieder-Service	Mitglieder-CRM, Mitglieder-Akquise, Beratung, Betreuung, Information, Anfragenmanagement, Mitgliederbindung
Image-Entwicklung	Öffentlichkeitsarbeit, Medienbetreuung, Pressemitteilungen
Tarifpolitik (Arbeitgeberverband)	Tarifsysteme, Entgelte, Arbeitsbedingungen

PLK

- Strategie, 3F, Innovation
- Führung
- Mitgliederbetreuung
- Gremienmanagement & - betreuung
- Politische Arbeit
- Öffentlichkeitsarbeit
- Event-Management
- Einkauf & Beschaffung
- Organisationsentwicklung & int. Projekte
- Mitgliederverwaltung
- Vereinsmanagement
- Personalmanagement
- Betriebsw. Führung & kaufm. Verwaltung
- ITSM



Copyright © 2024 by Exxent Consulting GmbH

Das Strategische Geschäftsfeld (SGF): Excellence in Public and Non Profit Services -> Behörden, EVUs, Stadtwerke und Grundversorger

Die Beratung für Behörden, EVUs, Stadtwerke und Grundversorger









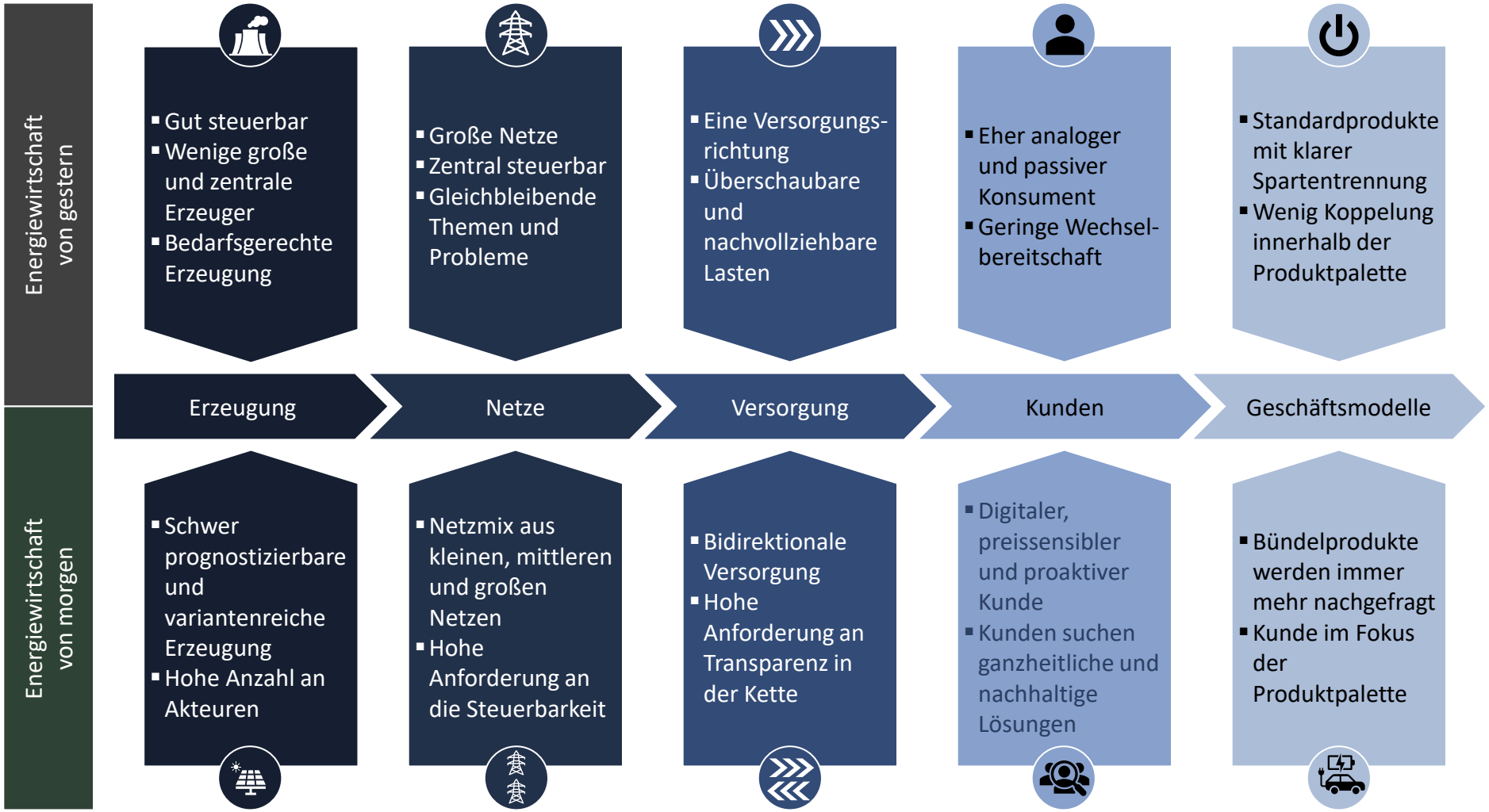
- Öffentliche Wirtschaftsbetriebe
- Städtische Betriebe
- Stadtwerke, EVUs, Grundversorger
- Öffentliche Institute
- Behörden
- Ministerien

Erfahrungen & Expertise

- Strategie und Unternehmensentwicklung
  - Situationsanalyse und CANVAS
  - Leistungsprofil und Angebotsspektrum
  - Neupositionierung und PMK-System
  - Netzwerk, Partnerschaft und Kooperation
- Prozess- und Strukturoptimierung
  - Prozessmanagement und Organisation
  - Produktsystem und Prozesskosten
  - Führung und Managementsystem
  - Personalentwicklung, HR-Management
- Kommunikation und Marketing
  - Marketing-Mix
  - Public Relations / Öffentlichkeitsarbeit
- Einkauf, Material und Logistik
  - Außerhalb der Energie-Beschaffung
  - Methoden, Warengruppen, Lagerwirtschaft
  - Kostentransparenz und -senkung
- Nachhaltigkeitsbericht und CO_2-Fottprint
  - Scoping
  - Nullmessung
  - Vermeiden, Reduzieren, Ausgleichen
- Vertrieb und CRM
  - CRM, Kundenbindung
  - Auftragsdurchlauf
- OVH und Gemeinkosten-Strukturen
  - OVH-Analyse, TSA (Aufgabenanalyse)
  - GK-Wertanalyse und Lean-Faktor
  - Lean Administration
- IT-Service-Management
  - Fachkonzepte, Lastenhefte
  - ITSM, ITEL, Organisation

Copyright © 2024 by Exxent Consulting GmbH

Exxent als Partner für den Transformationsprozess in der Energiewirtschaft: Entwicklung der Energiewirtschaft - Weitreichende Veränderungen entlang der gesamten Wertschöpfungskette



Copyright © 2024 by Exxent Consulting GmbH

Exxent als Partner für den Transformationsprozess in der Energiewirtschaft: Herausforderungen für Stadtwerke

Energieversorgung und -wende

- **Dekarbonisierung:** Umstellung auf erneuerbare Energien, um CO_2-Emissionen zu reduzieren.
- **Versorgungssicherheit:** Sicherstellung einer stabilen Energieversorgung trotz schwankender Erzeugung aus erneuerbaren Quellen.
- **Integration von dezentralen Erzeugungsanlagen:** Umgang mit vielen kleinen Energieerzeugern (z.B. Photovoltaik-Anlagen).

Digitalisierung

- **Smart Grids:** Entwicklung intelligenter Stromnetze zur Optimierung der Energieverteilung.
- **Datenmanagement:** Erfassung und Analyse von Verbrauchsdaten zur besseren Steuerung und Vorhersage.
- **Kundendigitalisierung:** Implementierung digitaler Services zur Verbesserung der Kundenbindung und -kommunikation.

Regulatorische Rahmenbedingungen

- **Gesetzgebung:** Anpassung an neue Gesetze und Vorschriften (z.B. im Bereich Erneuerbare Energien, Klimaschutz).
- **Förderprogramme:** Nutzung von Förderungen und Subventionen zur Umsetzung von Projekten.

Finanzierung und wirtschaftliche Stabilität

- **Investitionsbedarf:** Hohe Investitionen in Infrastruktur und Technologien, um den Wandel zu gestalten.
- **Preisentwicklung:** Umgang mit schwankenden Energiepreisen und deren Auswirkungen auf die Wirtschaftlichkeit.

Nachhaltigkeit und Umwelt

- **Ressourcenschutz:** Strategien zur Reduzierung des Wasserverbrauchs und Schutz der lokalen Umwelt.
- **Kreislaufwirtschaft:** Förderung von Recycling- und Wiederverwendungsansätzen in der Energieerzeugung.

Kundenerwartungen und -service

- **Energieeffizienz:** Angebote zur Unterstützung von Kunden bei der Reduzierung ihres Energieverbrauchs.
- **Flexibilität:** Entwicklung flexibler Tarife und Produkte, die den individuellen Bedürfnissen der Kunden gerecht werden.

Technologischer Wandel

- **Innovation:** Einführung neuer Technologien wie Wasserstoff, Batteriespeicher und Elektromobilität.
- **Forschung und Entwicklung:** Investitionen in Forschung zur Verbesserung von Energieerzeugung und -speicherung.

Mitarbeiter und Fachkräftemangel

- **Fachkräftesicherung:** Gewinnung und Weiterbildung von Fachkräften im Zuge des technologischen Wandels.
- **Arbeitsplatzgestaltung:** Anpassung der Arbeitsplätze an neue Technologien und Arbeitsmethoden.

Copyright © 2024 by Exxent Consulting GmbH

Das Performance Geschäftsfeld: Strategie, Turnaround und M&A

Die Strategie, Turnaround und M&A Beratung des Mittelstands









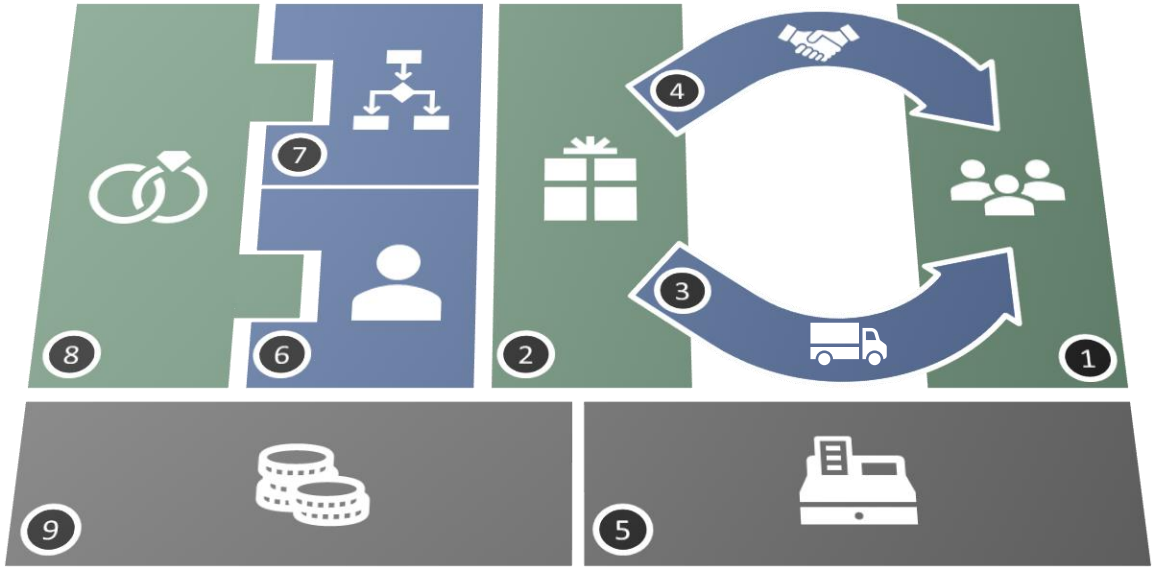
- Geschäftsmodell-Analyse
- Entwicklung strategische Positionierung
- Werteversprechen für Kundenanforderungen
- Trendanalysen
- Investorengewinnung über Multi-Channel und Push & Pull
- Mergers & Acquisitions

Erfahrungen & Expertise

- Restrukturierung und Transformation von Getränkekonzern
- Entwicklung einer strategischen Einkaufsorganisation für einen globalen Hersteller von Energieanlagen
- Post-Merger-Integration eines Anlagenbauers und Dienstleisters
- Neupositionierung und Transformation eines Informationsdienstleisters für Banken
- Entwicklung von Geschäftsmodellen für Krankenhäuser
- Restrukturierung von Krankenhausorganisationen im Zuge von Neubauprojekten
- Neupositionierung und Transformation im Getränkehandel
- Outsourcing und Insourcing von Wertschöpfungsketten
- Nachfolge und M&A auf der Verkäuferseite

Copyright © 2024 by Exxent Consulting GmbH

Das Geschäftsmodell und die strategische Positionierung eines Unternehmens entwickelt Exxent mit der CANVAS-Methode



1 Kunden
Branchen, Zielkunden, Organisationen, Märkte

2 Werte-versprechen
Werteversprechen, Produkte, Dienstleistungen, Services

3 Kanäle
Beschaffungslogistik, Intralogistik, Distribution

4 Beziehungen
Vertrieb, CRM, Ausschreibungen, Netzwerke

5 Einnahmen & Umsätze
Preissystem, Fakturierungs-modell, Debitoren

6 Ressourcen
Standorte, Personal, Equipment, IT, Finanzen

7 Organisation & Prozesse
Funktionen/Rollen, Effizienz, Lean, Qualität, Stellhebel

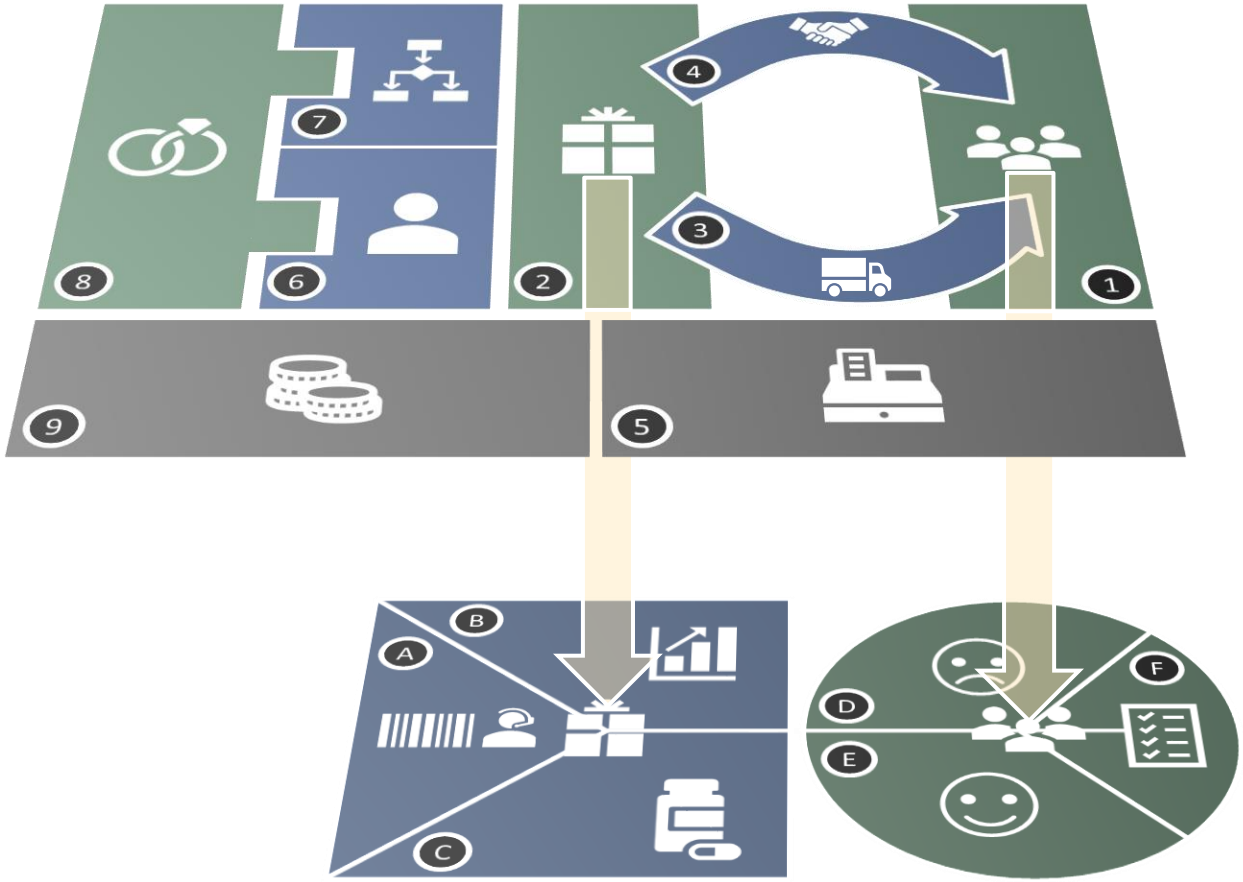
8 Partner & Stakeholder
Kooperationen, Lieferanten, Dienstleister

9 Ausgaben & Kosten
Gesamtkosten, Struktur, Faktoren, Treiber

Copyright © 2024 by Exxent Consulting GmbH

Exxent Consulting

Werteversprechen für Kundenanforderungen führen systematisch zur Value Proposition



- A Produkte & Services
- B Nutzen-Bringer
- C Problem-Löser
- D Nutzen
- E Probleme
- F Kunden-Jobs

Copyright © 2024 by Exxent Consulting GmbH

Die strategische Positionierung eines Unternehmens mit CANVAS in kürzester Zeit mittels Interviews und Workshops - hier am Beispiel eines Lebensmittelherstellers

Partner

- Lieferantenstrukturen nach Warengruppen:
  - Rohware
  - Verpackung
  - Indirektes Material
- Werks-Dienstleister
  - Facility Management
  - Maintenance, Repair and Overhaul (MRO)
- Logistik: Spediteure, 2PL, 3PL (Third Party Logistics)
- Vertikalisierung und Outsourcing-Quote
- Zugänge und Beziehungs-management zum Rohwarenmarkt und auch neuen Marktquellen
  - Vertragslandwirte
  - Offene Märkte
- …

Organisation & Prozesse

- Lean Admin, Overhead
- Prozess-Orientierung
- Homogene Systemwelt:
  - ERP im Zentrum
  - Digitale Schnittstellen
  - Eigenes IT-Team
- Operations:
  - flexibel
  - Standardisiert Smart Factory
  - Flexibilität mit Halbfertig-Baukasten
  - Just In Sequence

Ressourcen

- Standorte
- Production Footprint
- Anlagen und Technik
- Technologie
- Skalierbare Produktionskapazitäten
- Wissensbasis
- Kompetenz-Matrix
- Finanzierung
- …

Werte-versprechen

- Produktspektrum heute
  - Haupt-Sortiment
  - Neben-Sortiment
- Lösungskompetenz
- PEP-Performance
- Time-to-Market
- Vollsortimenter/ Teilsortimenter
- Lieferservice und Reaktionszeiten
- Zuverlässigkeit
- Verlässliche Qualität
- Absicherung und Zertifikate
- Entwicklungspotenzial:
  - Neue Produkte
  - Sortimentsergänzung
- …

Kunden-beziehungen

- Eigene Vertriebs-organisation/Agenten, Intermediäre/Kooperation
- Key Account Management
- CRM-Systematik
- Lieferung als Abruf aus Rahmenverträgen
- Vertragsüberwachung
- Beratungsservice
- …

Kanäle

- Direktbelieferung an den organisierten Handel (DCs)
- Belieferung/Abholung Fachgroßhandel
- Direktservice Gastronomie und Convenience
- Logistikservice zum System- und Industriekunden
- Home Delivery
- E-Commerce und E-Food
- …

Kunden-Märkte

- Segmente der Getränkewirtschaft
- Markenkonzept, Markenportfolio
- National, International, global
- B2T DE Handel
  - LEH national organisiert
  - LEH regional
  - SEH (Selbstständiger)
- B2T EUR, glob. Handel
  - Internationale LEHs
  - Distributeure
- B2B
  - Industrie
  - Systemgastronomie
- B2C off trade
  - Direktgastronomie
  - Convenience
- B2C Consumer direct
  - Home Delivery
  - E-Commerce
- Export insgesamt
- Wachstumspfade
- …

Kosten / Ausgaben

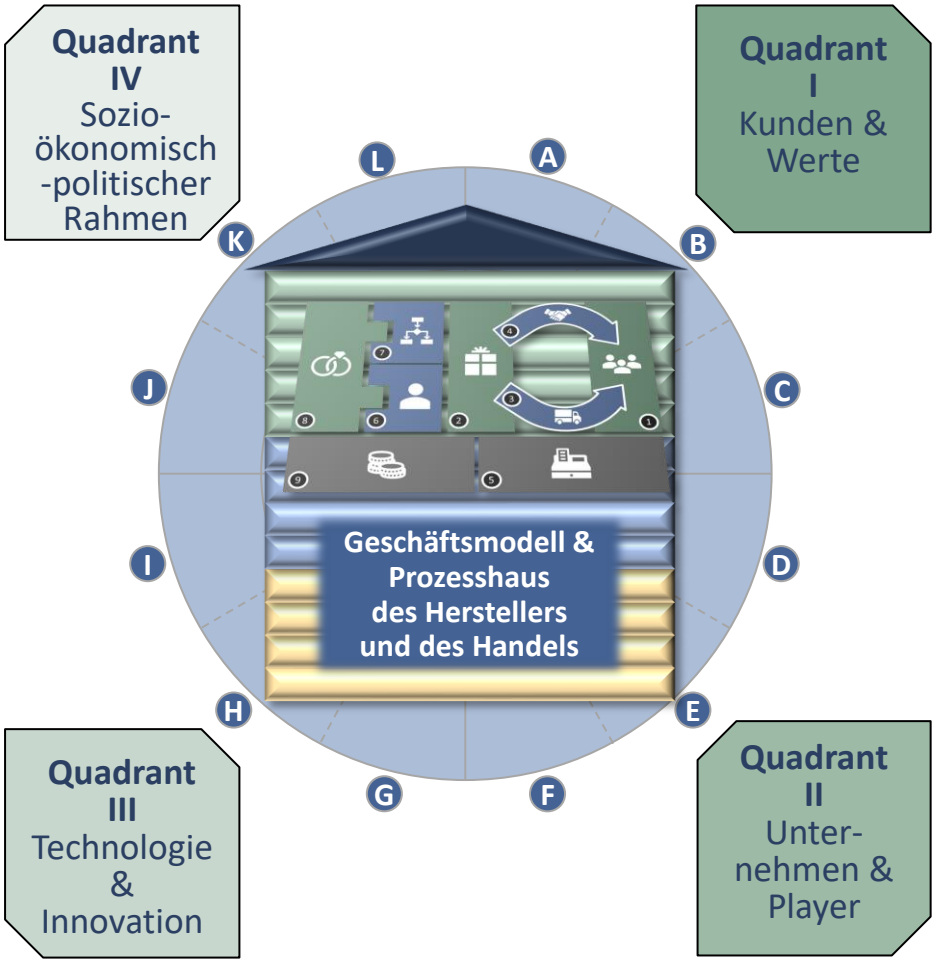
- Kostenstruktur
- Fixkosten, variabler Anteil
- Sourcing-Quote und Wareneinsatz
- Degressionseffekte
- Produkt-Margen und Roherträge
- …

Umsatz / Einnahmen

- Struktur und Kundensegmente, 80/20
- Umsatzqualitäten und DBs nach Kunden und Produkten/Gebinden
- Absicherung über Lieferkontrakte und Listungen
- Mehrwerte über Qualität, Sicherheit, Ehrlichkeit und Beratung
- Umsatzsteigerungs-Potenzial
- …

Copyright © 2024 by Exxent Consulting GmbH

Die strategische Positionierung erfolgt im Radarschirm der Trends



Q I

- **A Marktentwicklung** (Sättigung, Seitwärtsbewegungen national, Exportboom…)
- **B Demografischer Wandel** (Überalterung, Migration, Akademisierung,…)
- **C Lebensstile und Wertewandel** (LOHAS, Online, Prosumer, Offenheit,…)

Q II

- **D Wettbewerbsarena** (Konsolidierung, Internationalisierung, Verschärfung,…)
- **E Strukturwandel** (Businessdesigns, Player, Migration, Mikro, Mitte,…)
- **F Ressourcen** (Fachkräftemangel, Energie-Effizienz,…)

Q III

- **G Digitalisierung, Industrie und Logistik 4.0** (Vernetzung, Digitalisierung, M2M, Arbeitsplatz,…)
- **H Prozesseffizienz und Transparenz** (Supply Chain Excellence, Null-Fehler , KVP,…)
- **I Mehrkanal, Social Media** (Omnichannel, CRM goes Social,…)

Q IV

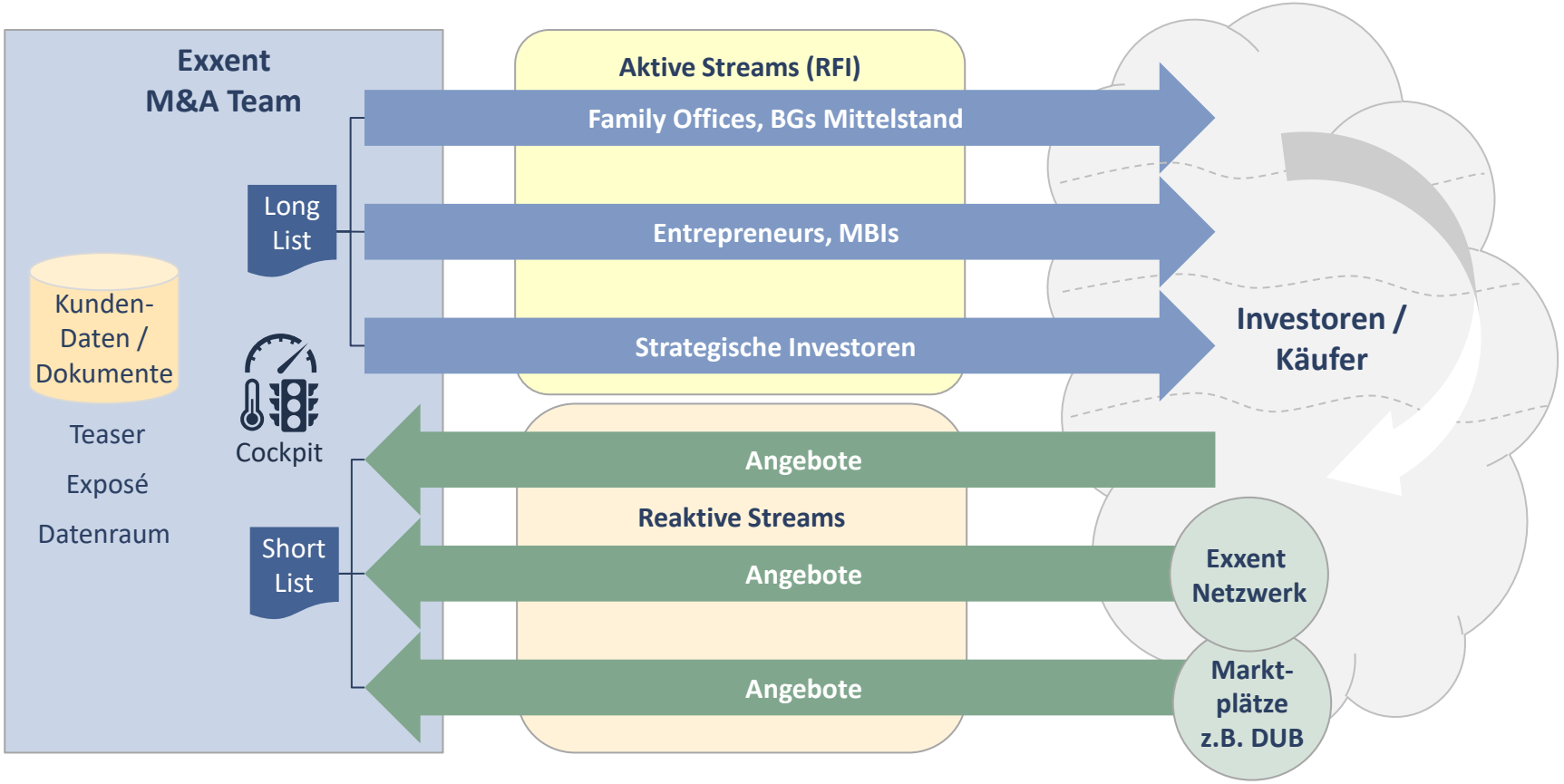
- **J Politik** (Gesundheit, Arbeitszeiten, Mindestlohn,…)
- **K Regulatorik** (Kontrollsysteme, Nachweispflichten, …)
- **L Öffentlichkeit** (Image der Branche, Gesundheit, Nachhaltigkeit,…)

Copyright © 2024 by Exxent Consulting GmbH

Exxent als M&A-Experte: Ansatz zur Investorengewinnung über Multi-Channel und Push & Pull

M&A-Prozess:

Vorbereitung	Ansprache & Vorauswahl	Due Diligence	Verhandlungen
Prozesse, Analyse, Recherche, Dokumente	RFI/RFQ, NDA, Shortlist	Datenraum, Koordination DD	LOI, Support der Verhandlungen bis Signing, Closing



Copyright © 2024 by Exxent Consulting GmbH

Das Performance Geschäftsfeld: Supply Chain, Operational Excellence & Logistics

Die Supply Chain, Operational Excellence & Logistik Beratung des Mittelstands









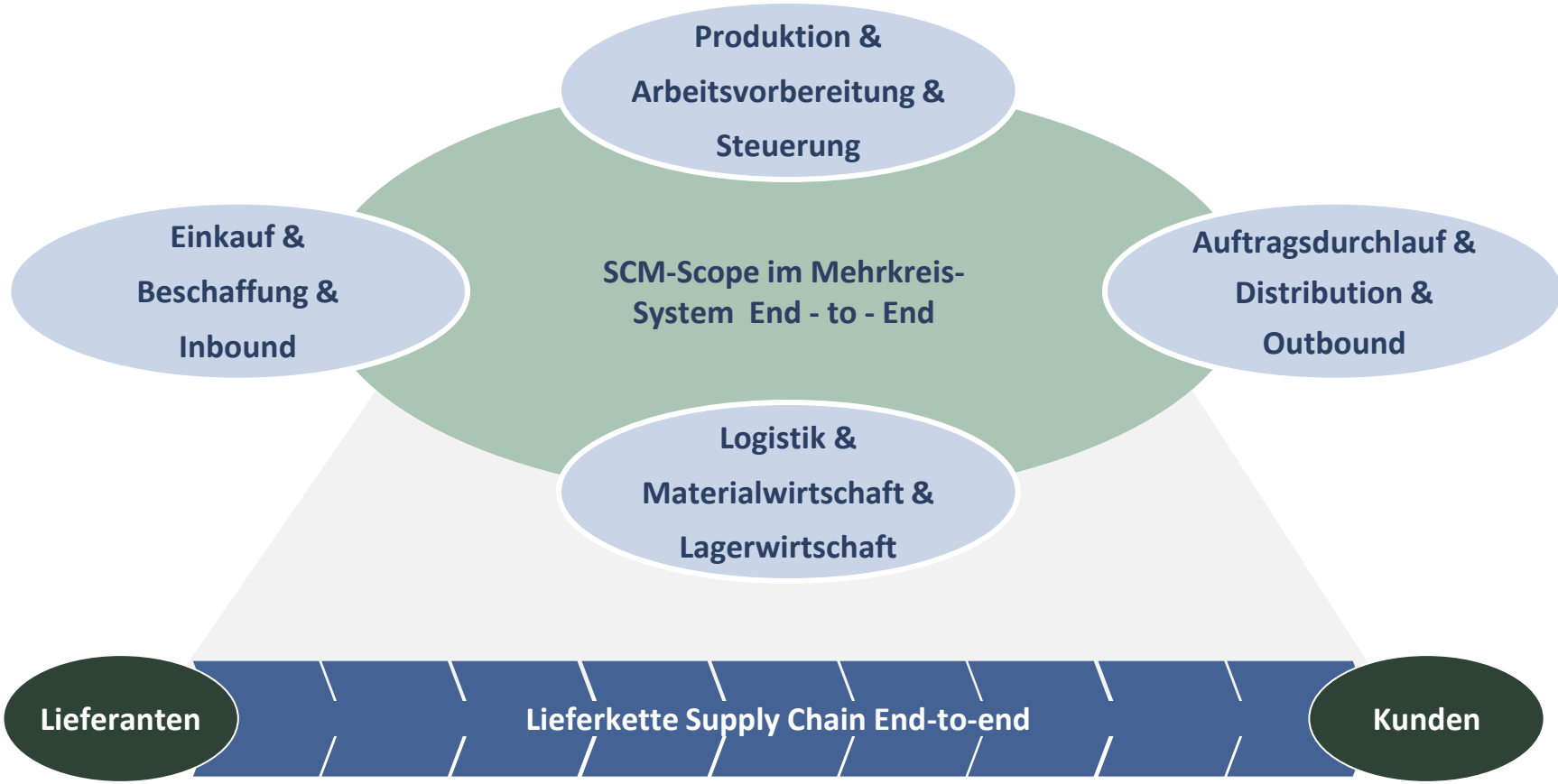
- Supply Chain und Logistik als Kernkompetenz
- Expertise in der gesamten SCM-Prozesskette in allen Branchen mit signifikanter Wertschöpfungstiefe
- Good-Practice Transfer
- Branchenübergreifendes Benchmarking nach Exxent-Prozessmodell
- Einsatz moderner und zeitgemäßer Analysemethoden
- Wissensentwicklung über Stellhebelmodelle und Maßnahmen-Bibliotheken
- Exzellentes Know how zur kompletten End-to-End Prozesskette vom Lieferanten zum Kunden
- Berücksichtigung des individuellen Geschäftsmodells (CANVAS) und Marktanforderungen

Erfahrungen & Expertise

- Supply Chain Strategien und Konzeptionen
- Einkaufskonzeptionen und Organisation
- Logistikstrategien und – konzeptionen
- Warenstromanalysen und Sendungsstruktur-Transparenz
- Distributionsnetzwerke und Transportsimulation
- Frachten - und Transportmanagement
- Prozessanalysen
- Kostentreiber- und Potenzialanalysen
- Frachtkosteneffizienz und Ausschreibungen
- Standort - und Lagersimulation
- Bestandssenkung und Glättung
- Stellhebelkonzepte und Maßnahmenbibliotheken
- Fachplanung Logistik für Neubau Krankenhaus oder DLZ
- Logistische und SCM - Leitstände
- Auftragsdurchlauf - Management
- Kontraktlogistik und Konzeptwettbewerbe und Outsourcing
- Lagerstrategie und DC-Allokationen, Standortoptimierung
- LDL - Portfolio und Preisausschreibungen
- Intralogistik und Materialwirtschaft
- Neuausrichtung Fuhrpark und Logistikequipment
- Informationslogistik und IT - Support
- Forecasting und Absatzplanung (APL) und Operative Planung (OPL)
- Service Level Agreements (SLA - Design)
- Personaleinsatz und Arbeitszeitmodelle

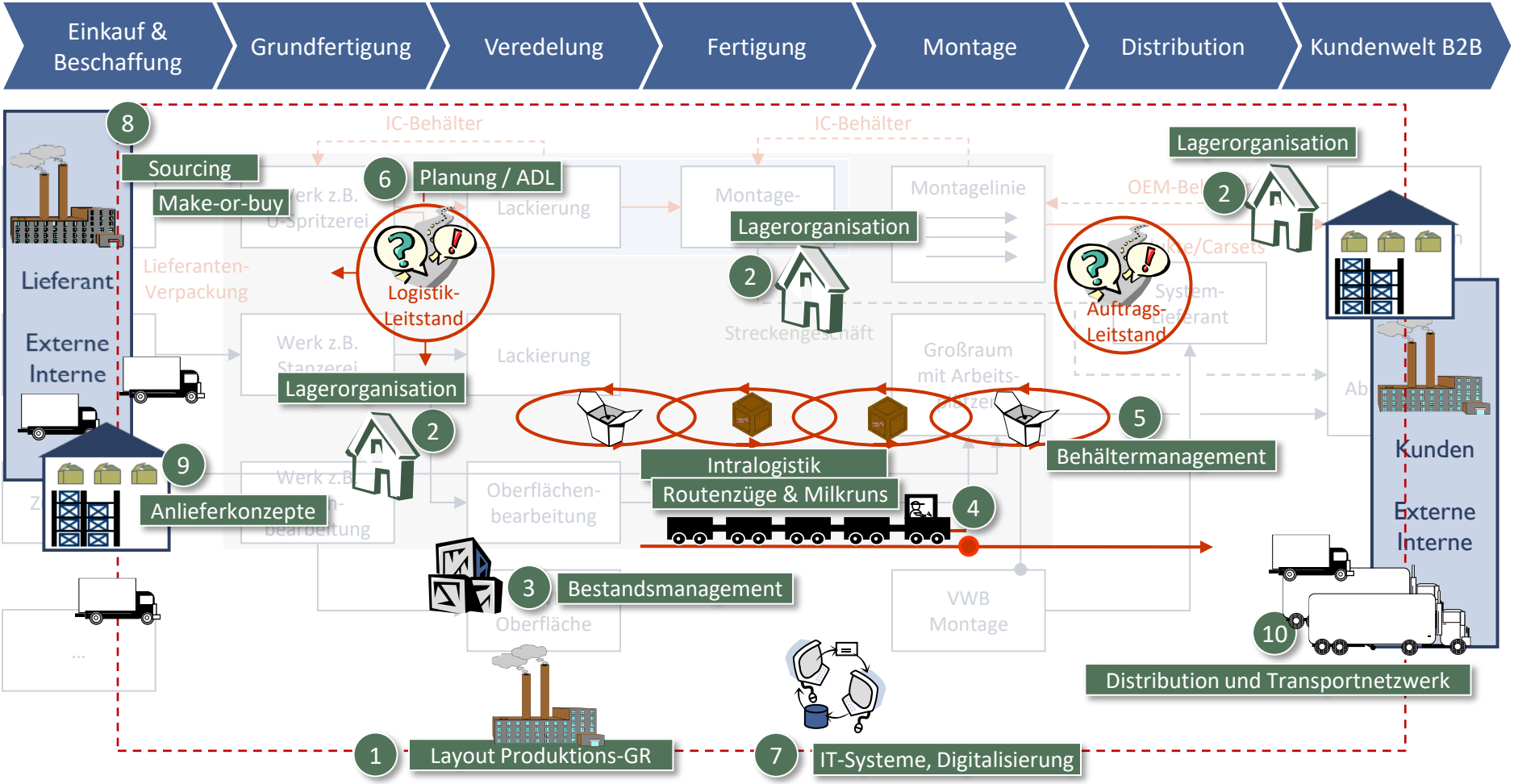
Copyright © 2024 by Exxent Consulting GmbH

Ganzheitliches SCM: Das Vier-Kreis-System als Rahmenkonzept der Supply Chain Excellence



Copyright © 2024 by Exxent Consulting GmbH

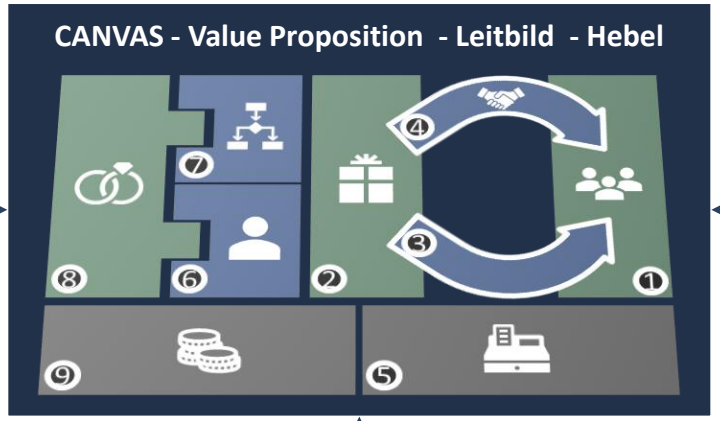
Die Top-Ten der konzeptionellen Projekterfahrungen und Arbeitsfelder von Exxent in der Wertschöpfungskette Make-to-Order und Make-to-Stock – Auftragsfertiger mit Bestandsmanagement



Copyright © 2024 by Exxent Consulting GmbH

Exxent Consulting

Handlungsfeld Logistikstrategie: Stellhebel im Kontext der strategischen Ausrichtung



Technologische und informationslogistische Stellhebel

Technik Lager, FFZ, Transport

Beispiele:

Regaltechnik
HRL-Konzepte
Robotik
Fördertechnik
FFZ/Stapler
Lkw
Trailer
Loading
...

Digitalisierung und Logistik 4.0

Beispiele:

ERP-Optimierung
ERP-Reengineering
Digitize Analog Data
Mobile Computing
AI & Gamification
Data Mining
Social Media
Sensorik
...

Verfahrens-Technik und Technologien

Beispiele:

Smart Factory
White Biotech
Sortierung
Tanks
Flusstechnik
Bündelung
Fülltechnik
Packaging
...

Prozessuale und funktionale Stellhebel

Prozess-Design der logistischen Leistungskette

Beispiele:

PEP - Verpackung
Operative Planung
ADM (Aufträge)
Lagerwirtschaft
i-Punkt-Modell
Kommissionierung
Transportdesign
Retro/MW
...

Funktions-Design und Controlling

Beispiele:

Basisverbesserung
Visualisierung
Brownpaper
LEAN
KVP(Boarding)
Six Sigma
Good Practice
KPI-Cockpits
...

Make-or-Buy / Logistics Sourcing

Beispiele:

Outsourcing
Insourcing
Kontraktlogistik
Ausschreibungen
Contracting
BFL-BB-CB-SB
SLA-Forming
Self Billing
...

Produktseitige und strukturelle Stellhebel

Produkte & Verpackung

Beispiele:

Standards
Managed-Pools
UV-Identifier
Smart objects
Managed Diversity
Sortiments-Matrix
Gebinde
Trays
...

Organisation und Strukturen

Beispiele:

Zentrale Logistik
ADM-Leitstand
LOG-Leitstand
TRSP-Leitstand
ADLS-Center
Matrix-Formen
Fraktale Setups
Virtuelle Teams
...

Architektur Lieferketten

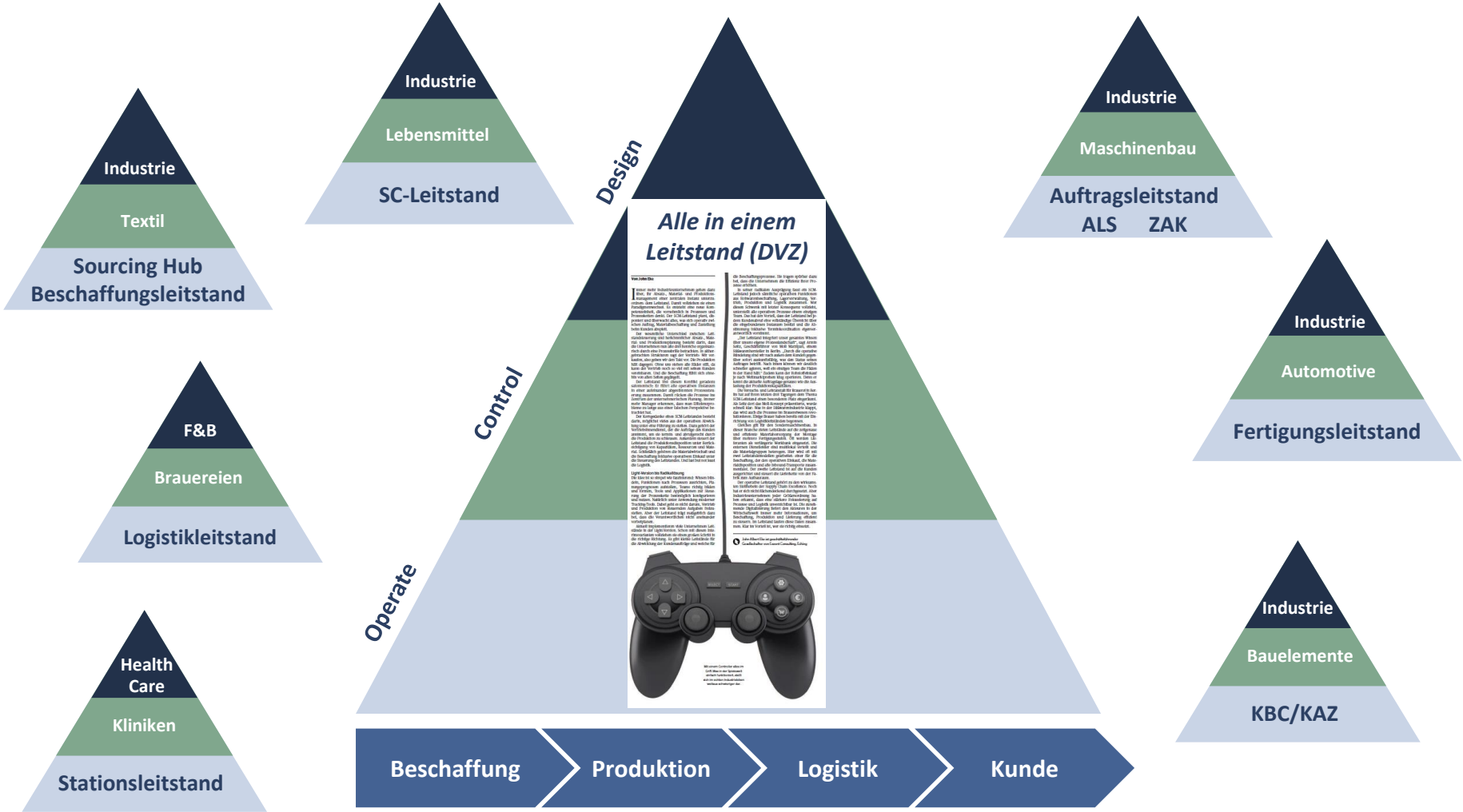
Beispiele:

DC-Modelle
Cross Docks
Footprint
Last Stage Custom
LLCs (Supplier)
Subcontracting
Kooperationen
Export Center
...

Copyright © 2024 by Exxent Consulting GmbH

Exxent Consulting

Handlungsfeld Supply-Chain-Organisation: Der Leitstand als Stellhebel mit zahlreichen Varianten in den Branchen steuert, koordiniert und optimiert alle SC-Abläufe



Copyright © 2024 by Exxent Consulting GmbH

Exxent Consulting

Handlungsfeld Logistikkosten: Noch weitgehende Intransparenz zu den Logistikkosten (TCO- und TLC-Brille)

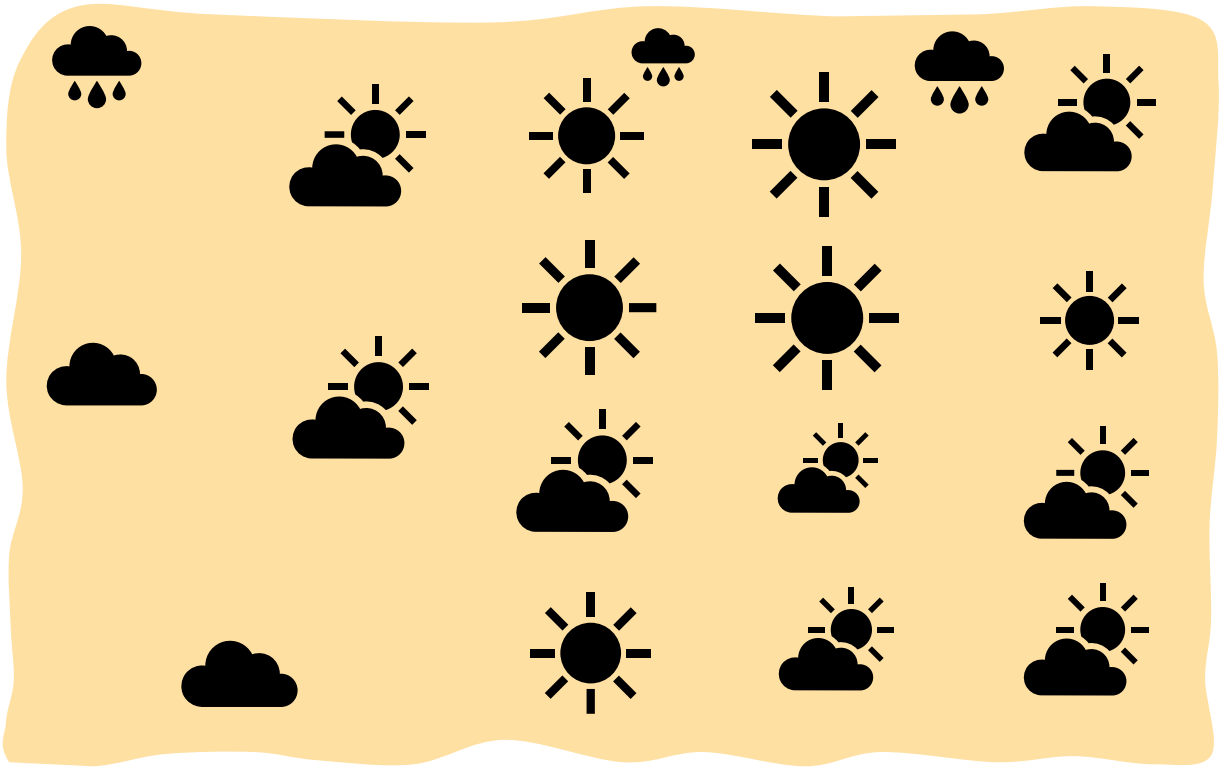
Gesamtkosten der Logistik nach TLC und TCO

Kostenarten und Detaillierung (TCO)

- NCCs (Non-Conformance-Costs, wie z.B. Reklamationen, Umrüsten)
- Logistikdienstleister Transport, Lager, Sortierung, Service, 3PL
- Versicherungen und ähnliche Gemeinkosten
- Personal: Direkt
- Personal: Führung und indirekt
- Ladungsträger (Paletten, Trays)
- Verpackung: Einweg / Mehrweg
- Equipment für Lager, FFZ, Kraftverkehr
- IT-Infrastruktur und Applikationen
- Gebäude und Flächen der Logistik

Planung & ADM → **Einkauf & Beschaffung** → **Intralogistik & Produktionslogistik** → **Distribution & Versand** → **Retro- & MW-Log.**

Gesamt-Prozesskette der Logistik (TLC)



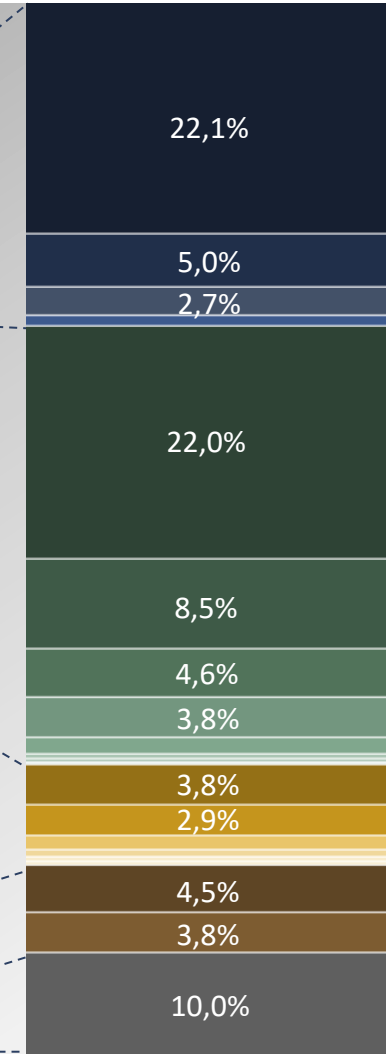
TLC = Total Landed Cost | TCO = Total Cost of Ownership

Copyright © 2024 by Exxent Consulting GmbH

Exxent Consulting

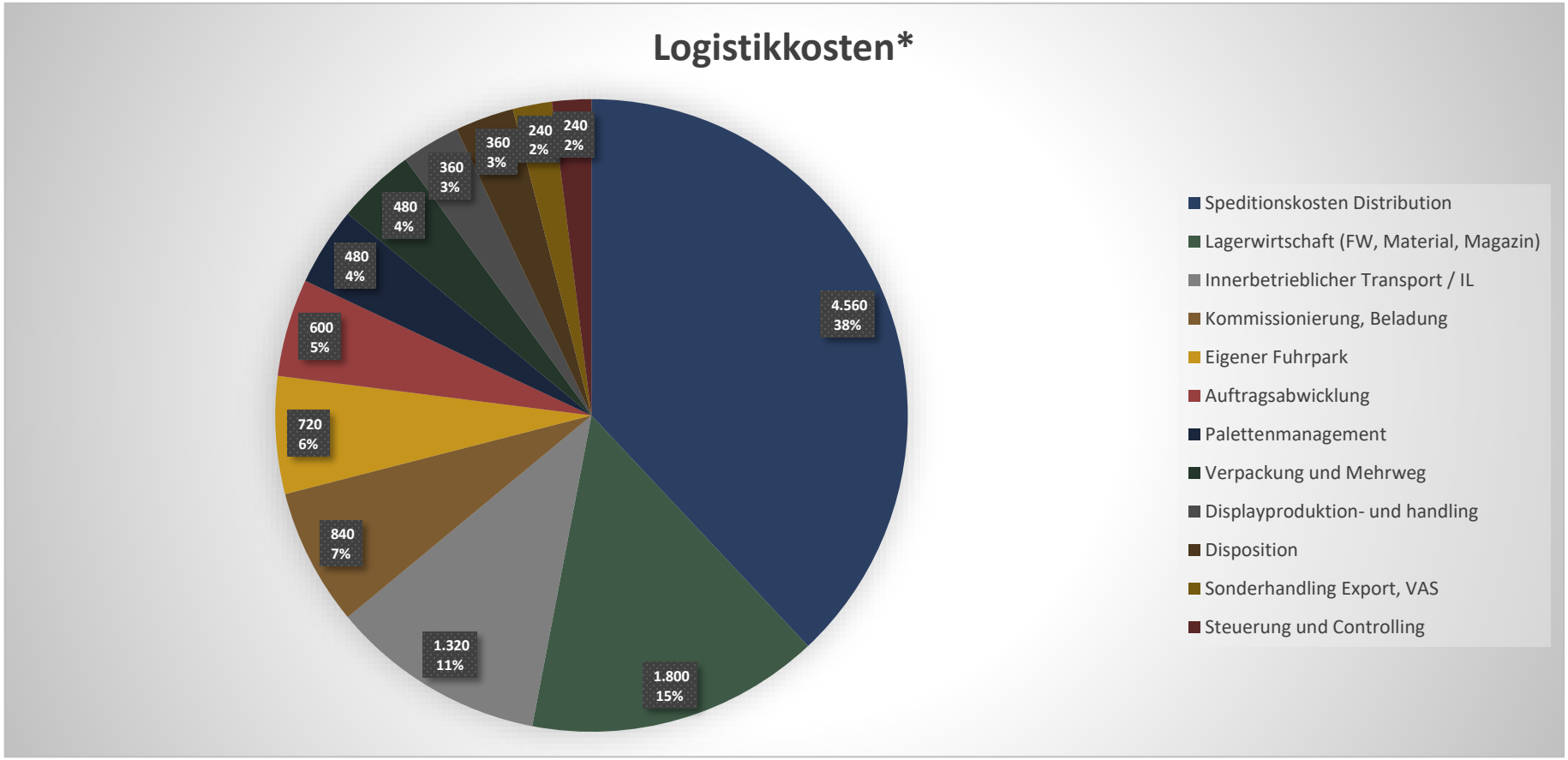
Handlungsfeld Logistikkosten: Cost Break Down einer Lkw-Fracht im Fernverkehr heute bei theoretisch 10% Marge

Cluster	Breakdown	Verteilung im Fernverkehr	
Personal	Lohn	22,1%	30,8%
	Sozialaufwendungen	5,0%	
	Spesen	2,7%	
	Weiteres	1,0%	
Fahrzeug (variabel)	Kraftstoff	22,0%	41,5%
	Maut	8,5%	
	Wartung, Reparatur & Reinigung	4,6%	
	Relative Abschreibung	3,8%	
	Reifen	1,5%	
	Schmierstoff	0,5%	
	weitere Betriebsmittel	0,3%	
	sonstiger Einsatz	0,3%	
Fahrzeug (fix)	Abschreibung (zeitlich)	3,8%	9,4%
	Versicherungen	2,9%	
	weitere Fixkosten	1,3%	
	Fremdfinanzierung	0,7%	
	Steuer	0,5%	
	Prüfgebühren	0,3%	
Verwaltung	Personalkosten	4,5%	8,3%
	Sachkosten	3,8%	
Risiko und Gewinn	Risiko und Gewinn	10,0%	10,0%



Copyright © 2024 by Exxent Consulting GmbH

Handlungsfeld Logistikkosten: Typisches Bild trotz Schwächen und Lücken im Controlling
Beispiel: Gemischt Zustell- und EXW-Brauerei mit ca. 100 Mio. Umsatz über alle Geschäftsfelder

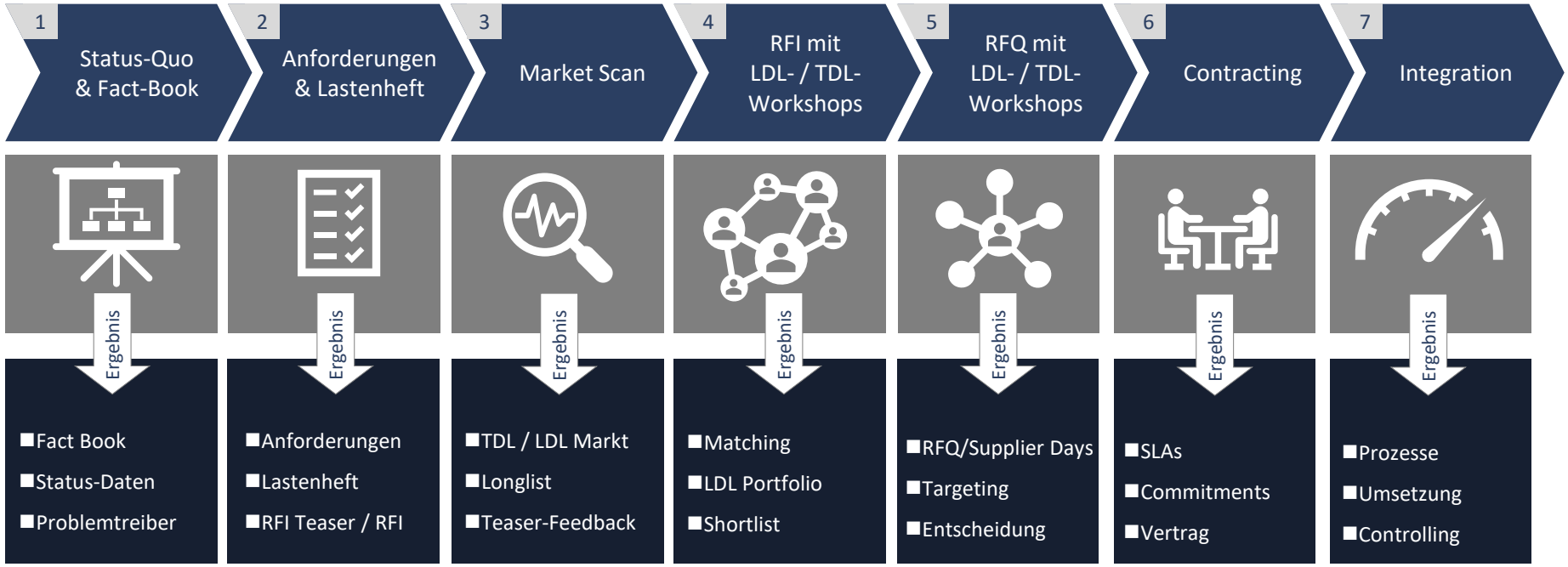


**Angaben in 1000 €*

Copyright © 2024 by Exxent Consulting GmbH

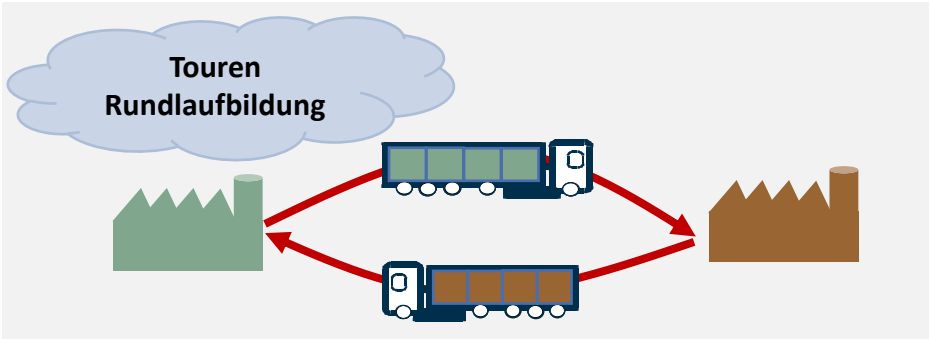
Exxent Consulting

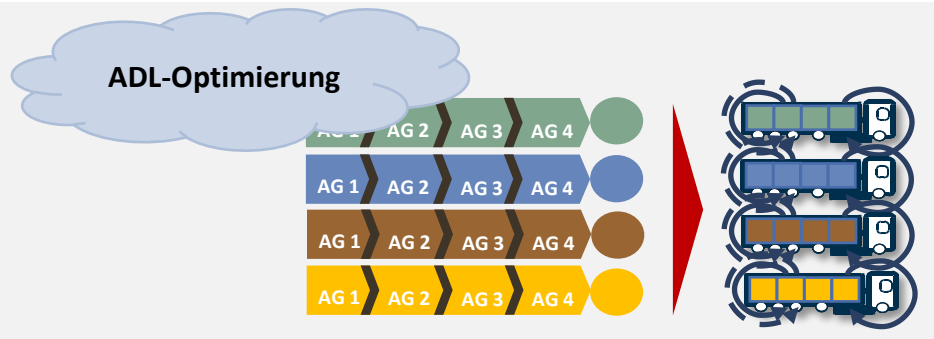
Handlungsfeld Logistikkosten: Das Phasenmodell von Exxent für Frachtausschreibungen

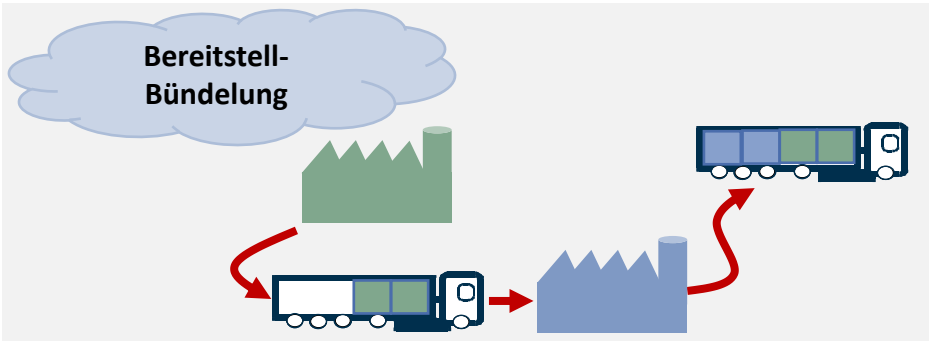


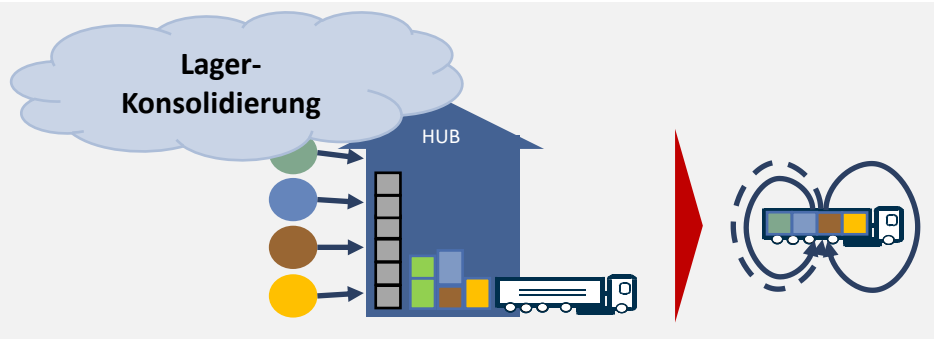
Copyright © 2024 by Exxent Consulting GmbH

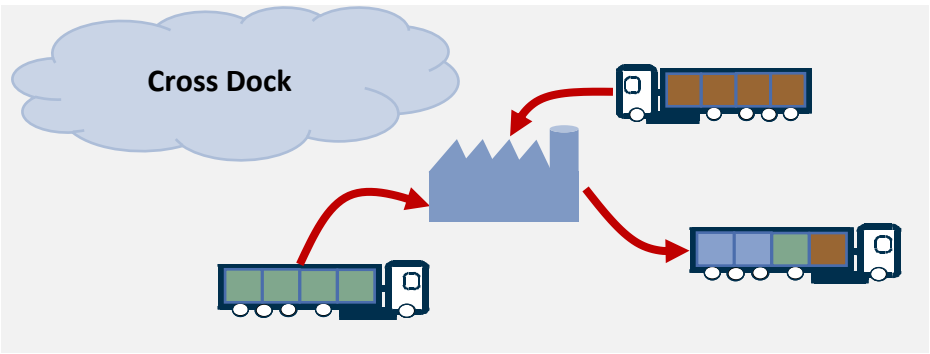
Handlungsfeld Transport-Management: Eine Transportoptimierung erfolgt anhand multipler Optimierungshebel in der Supply Chain

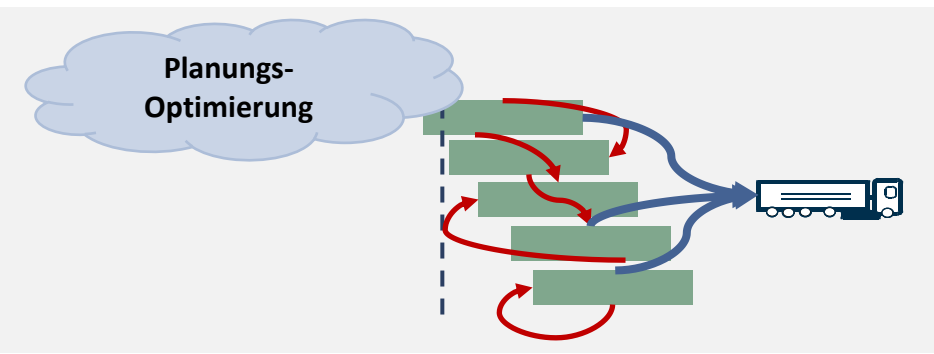






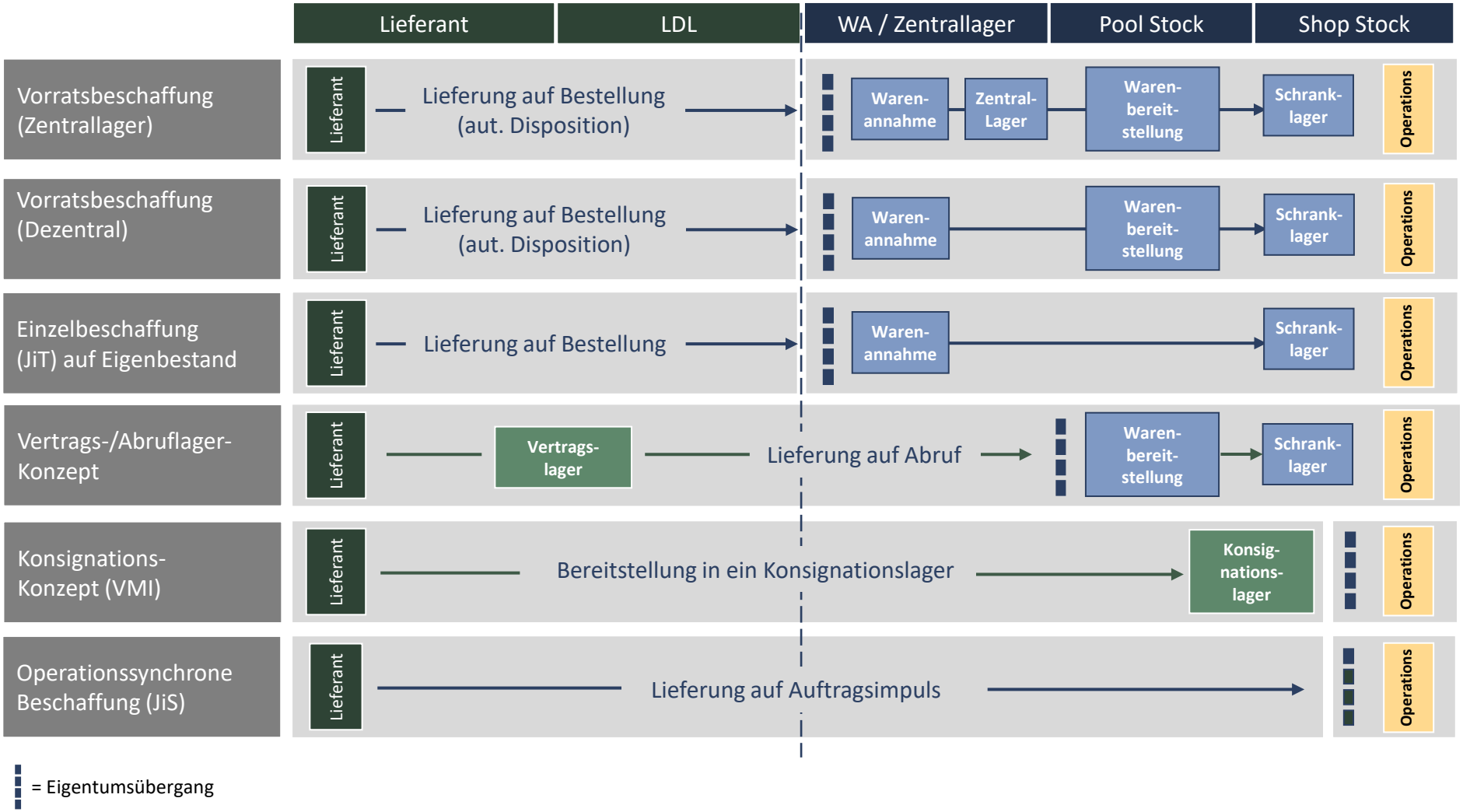






Copyright © 2024 by Exxent Consulting GmbH

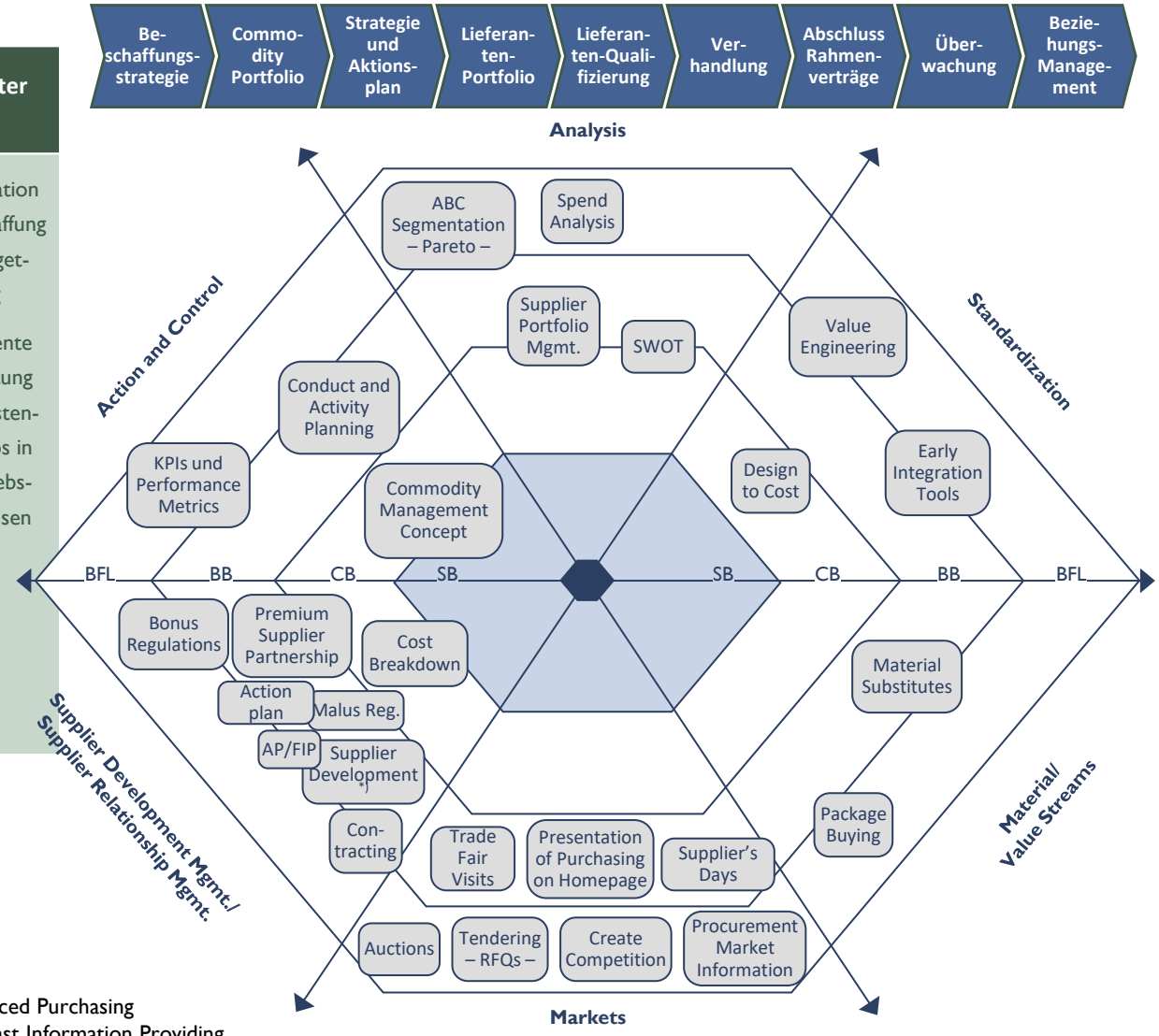
Handlungsfeld Transport-Management: Passende Prozess- und Steuerungsmodelle für die richtige Kombination von Anlieferkonzepten



Copyright © 2024 by Exxent Consulting GmbH

Handlungsfeld Sourcing: Konzepte und Toolbox für den strategischen Einkauf

Buy For Less (BFL)	Buy Better (BB)	Consume Better (CB)	Sell Better (SB)
■ Preis- und Konditionen-abgleich ■ Bündelung/ Pooling ■ Lieferanten-reduzierung ■ Rahmen-verträge ■ Best Price	■ Targeting ■ Wett-bewerbs-generierung ■ Lieferanten-entwicklung ■ Frühe Einbindung ■ Einkaufsnetz-werke ■ Integration der Lieferanten	■ Design-to-Cost Konzepte ■ Standar-disierung ■ Modulari-sierung ■ Neugestaltung Prozesse (R&D, Produktion, Logistik)	■ Integration Beschaffung in Target-Pricing ■ Stringente Einhaltung Baukasten-prinzips in Vertriebs-prozessen

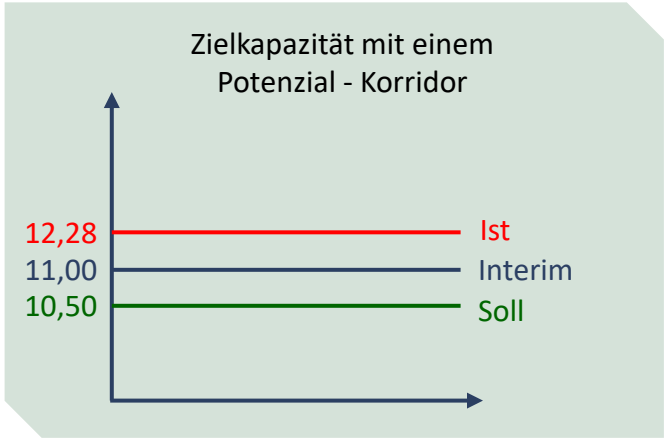


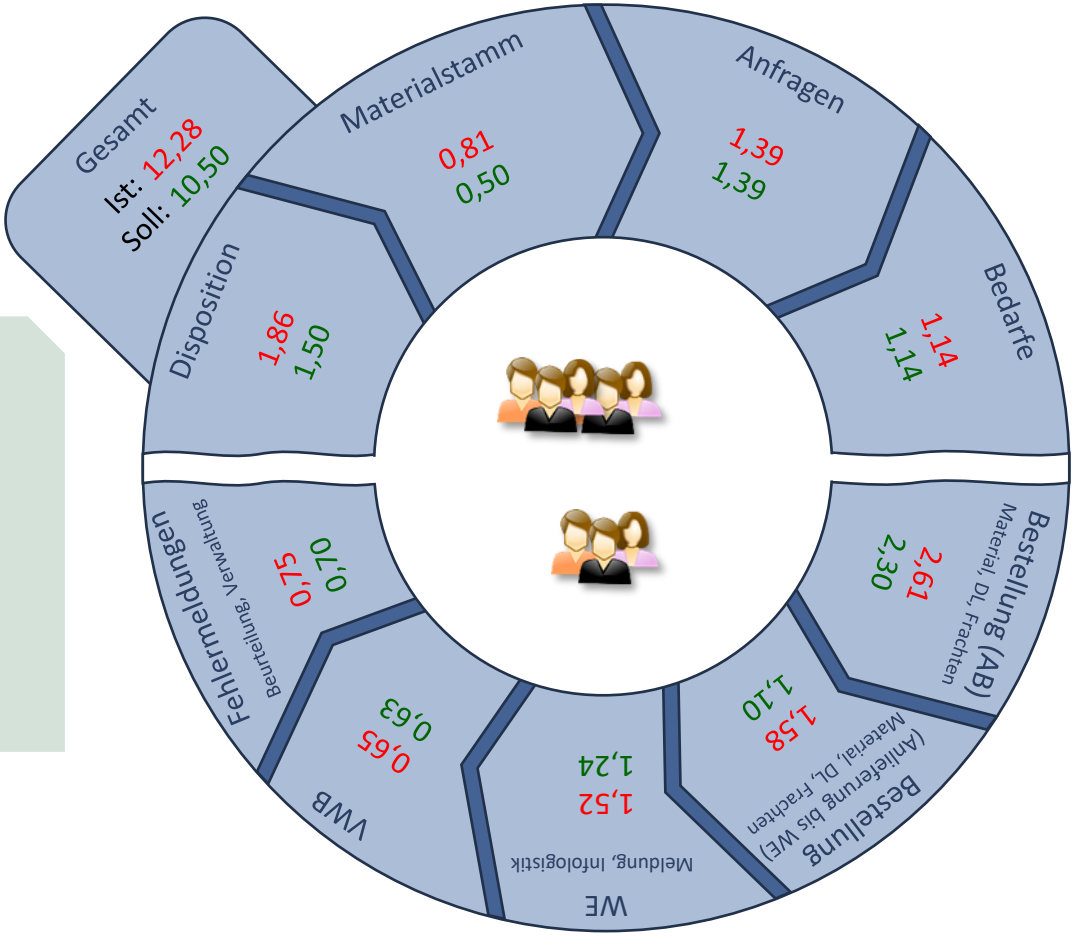
BFL = By For Less CB = Consume Better AP = Advanced Purchasing
BB = Buy Better SB = Sell Better FIP = Forecast Information Providing

Copyright © 2024 by Exxent Consulting GmbH

Exxent Consulting

Das Demand Management und die Beschaffungsabwicklung können entkoppelt werden und mit Potenzial-effekt in die Materialwirtschaft im Einkauf oder die Logistik als Beschaffungsleitstand integriert werden





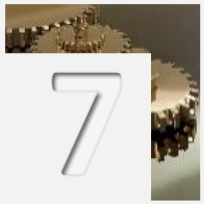
Copyright © 2024 by Exxent Consulting GmbH

Exxent Consulting

Das Performance Geschäftsfeld: Prozesse, Organisation & Enterprise Service Management

Die Prozess-, Organisations- & Enterprise Service Management Beratung des Mittelstands









- Prozess-Management als branchenübergreifende Kernkompetenz
- Expertise in der gesamten Prozesskette in allen Branchen mit signifikanter Wertschöpfungstiefe
- Good-Practice Transfer
- Branchenübergreifendes Benchmarking nach Exxent-Prozessmodell
- Einsatz moderner und zeitgemäßer Analysemethoden
- Wissensentwicklung über Stellhebelmodelle und Maßnahmen-Bibliotheken
- Prozess-IT-Konvergenz als Brücke zwischen Mitarbeiter und Technik
- Verdauliche Umsetzung von ITSM-Standards und Good-Practices für mittelständische IT-Abteilungen

Erfahrungen & Expertise

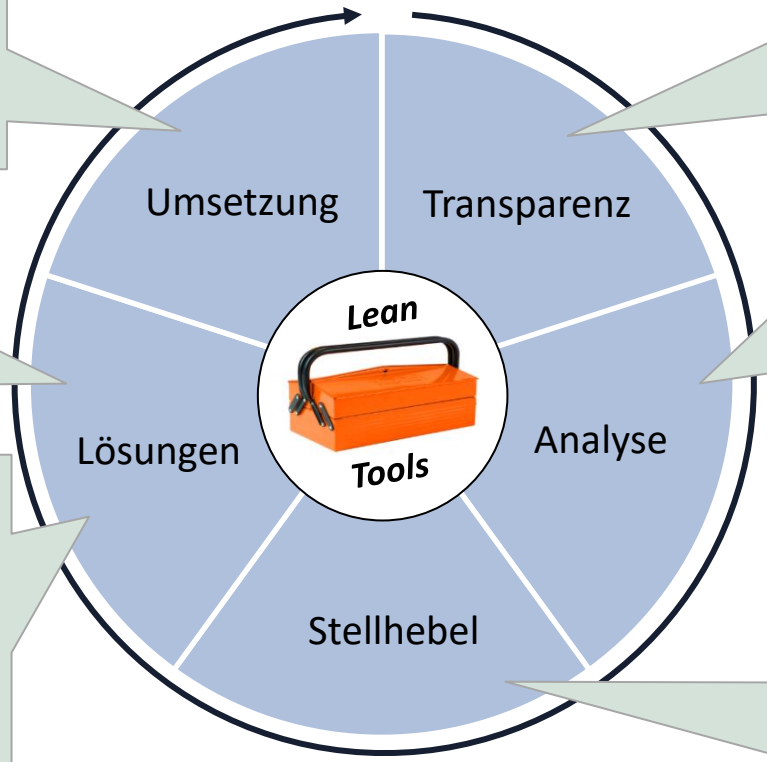
- Geschäftsprozessmanagement
- Supply Chain Management
- MaWi- und Logistikprozesse
- ITIL und andere De Facto Standards wie SCOR
- Prozess-IT-Konvergenz für Unternehmens-Kern-Systeme (ERP, CRM, KIS, WWS, TMS etc.)
- Kontinuierlicher Verbesserungsprozess (KVP)
- Basisverbesserung
- Lean Management
- Tätigkeits-Struktur-Analysen (TSA)
- Prozesshaus und Prozesslandkarten
- Prozessmodellierung (BPMN 2.0, ARIS, ViFlow)
- Prozessverbesserungen (OCI, KVP, Six Sigma)
- Prozessstandardisierung (ITIL, ISO20000)
- Prozessaudit
- Requirement Engineering, Lastenhefte
- IT-Servicemanagement /Service Desk
- ITSM-Tools (Remedy ARS, Serviceware, …)
- IT Shared Services
- IT-In-/Outsourcing

Copyright © 2024 by Exxent Consulting GmbH

Der Lean-Werkzeugkasten von Exxent ist eine erfahrungsgestützte Konfiguration von weiteren Exxent-Tools und Methoden für alle Projektphasen des Prozessmanagements

- Maßnahmen-Mgmt-Tool
- Process Control Mgmt (Toolbox)
- Durchsetzungshebel
- Prozess-Dokumentation
- Kaizen – KVP
- KVP-Boards (Board-Walks)

- Prozesshaus
- Prozess-Landkarte
- Tätigkeits-Struktur-Analyse (TSA)
- Interview-Templates
- Multi-Moment-Aufnahme



- Good Practise
- Wertstrom-Design
- Collaborative Organizational Design
- Prio-Modell

- Brown Paper
- Wertstrom-Analyse
- Systemnutzungsanalyse
- Logostein-Simulation
- Problem-/ Wirkungsketten
- Prozess-Problem-Matrix
- Ursachen-Wirkungs-Diagramm (Ishikawa)
- Bottleneck Analysis

- Basisverbesserung
- Prozessverkürzungen
- Mind-Mapping
- 5S-Methode
- MUDA – Verschwendung eliminieren
- JIT- Just in Time
- KANBAN
- Flussorientierung (Continuous Flow)
- Pull statt Push
- Taktung
- Glättung/Nivellierung (Heijunka)

- Hebel-Framework
- Prozessual-technologisches-Stellhebelkonzept
- Steckbriefe
- Maßnahmen-Bibliothek

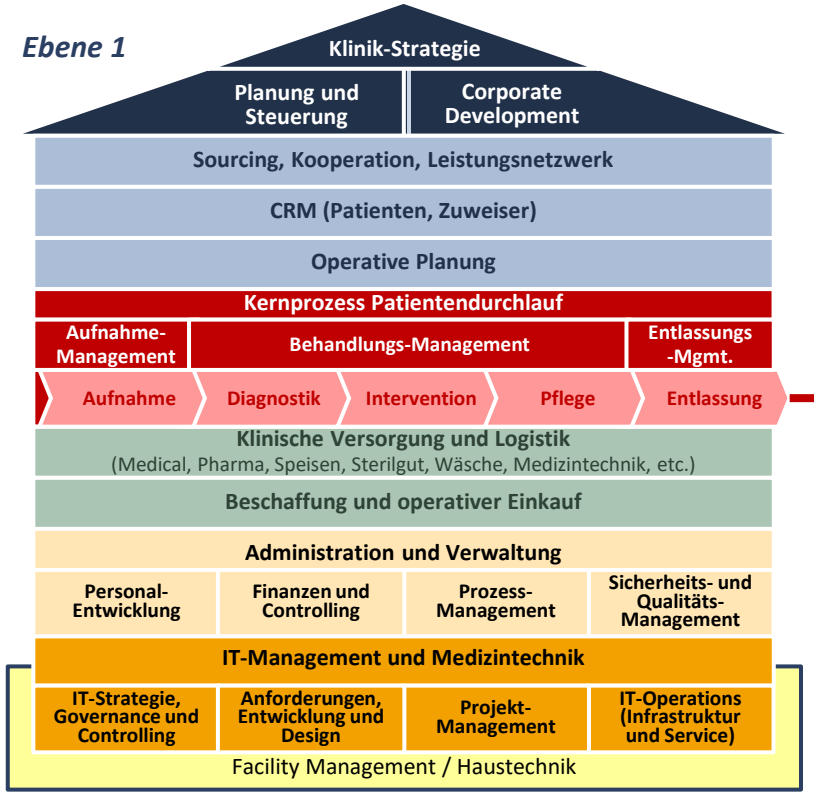
Copyright © 2024 by Exxent Consulting GmbH

Exxent Consulting

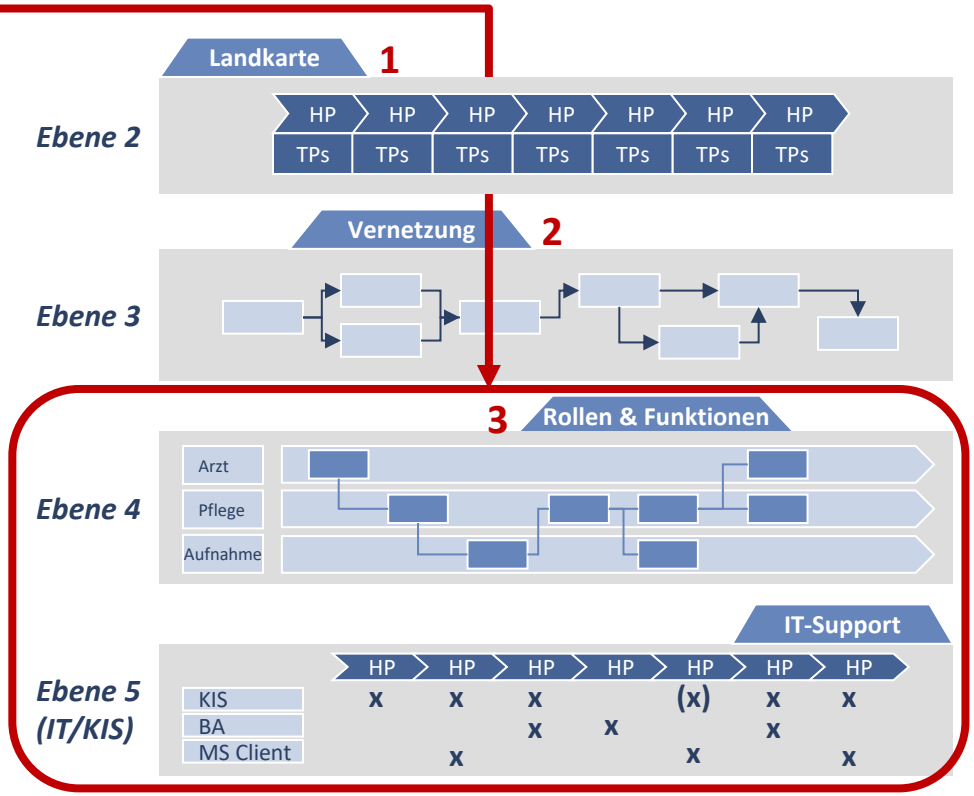
Das Prozessmodell von Exxent ist nach Ebenen und Segmenten klar gegliedert und erlaubt somit die nachvollziehbare und richtige Ableitung der Anforderungen an Personal, Technik, IT und Strukturen

Das allgemeine **Prozesshaus in der jeweils branchentypischen Ausführung**, stellt als strategische Ebene die gesamte Prozesswelt und die Wertschöpfungskette des Unternehmens dar. Es ist als Ebene 1 die Basis der vernetzten Prozessdarstellung. Eine Prozessgestaltung durchläuft die unterschiedlichen Detaillierungsebenen der Kern-, Haupt- und Teilprozesse, die Optimierung erfolgt auf allen Ebenen, insbesondere in Ebene 4 (Swimlane-Darstellung mit den verantwortlichen Rollen/Funktionen) und 5 (IT-Unterstützung & Konvergenz).

Prozesshaus des Unternehmens (*Beispieldarstellung Klinik*)



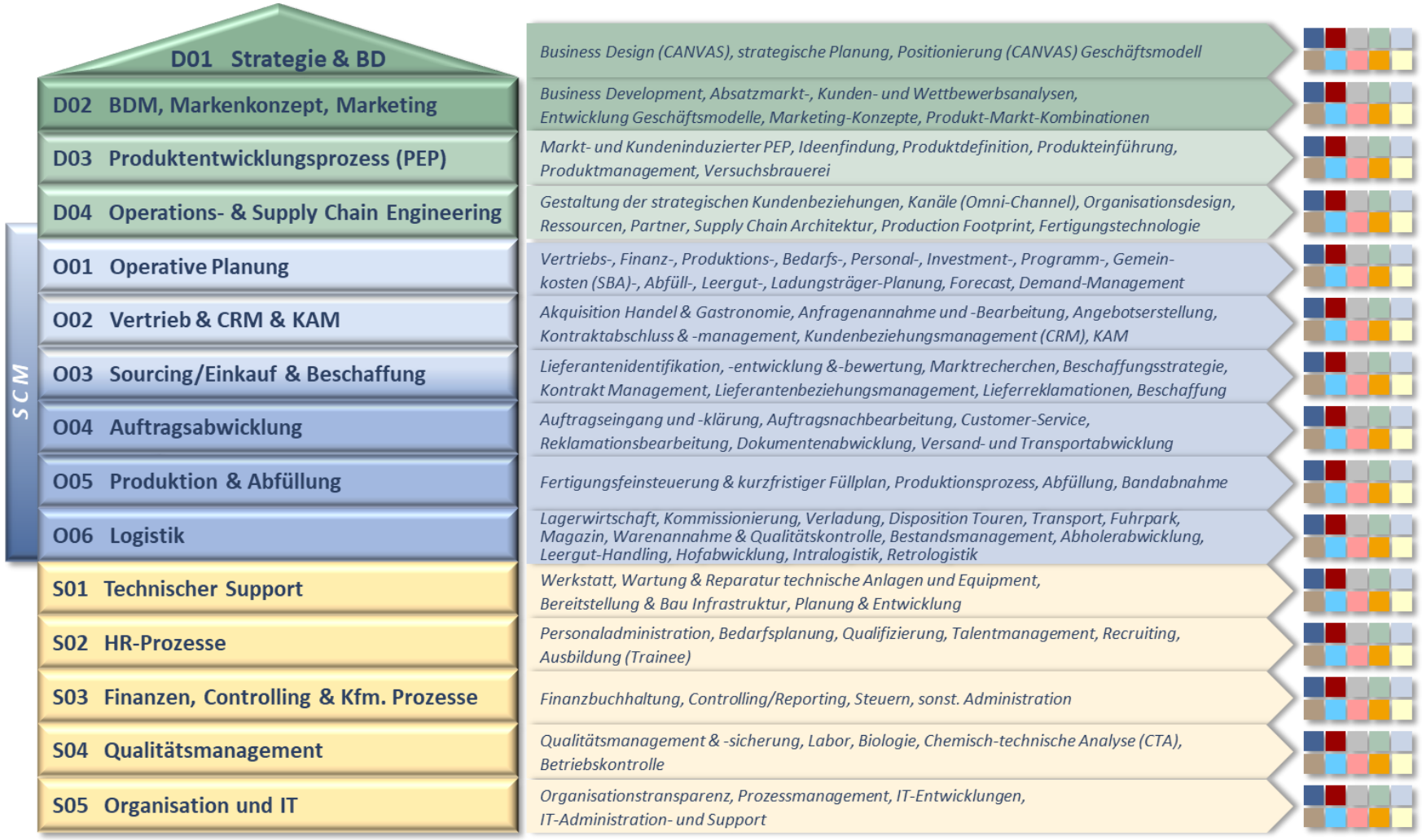
Ebenen der Analyse



Copyright © 2024 by Exxent Consulting GmbH

Exxent Consulting

Exxent setzt für alle Branchen und Geschäftsmodelle ein Framework für das Prozessmanagement ein, und verortet auch die Stellhebel der Digitalisierung systematisch potenzialschöpfend zu (Baukasten-Prinzip)



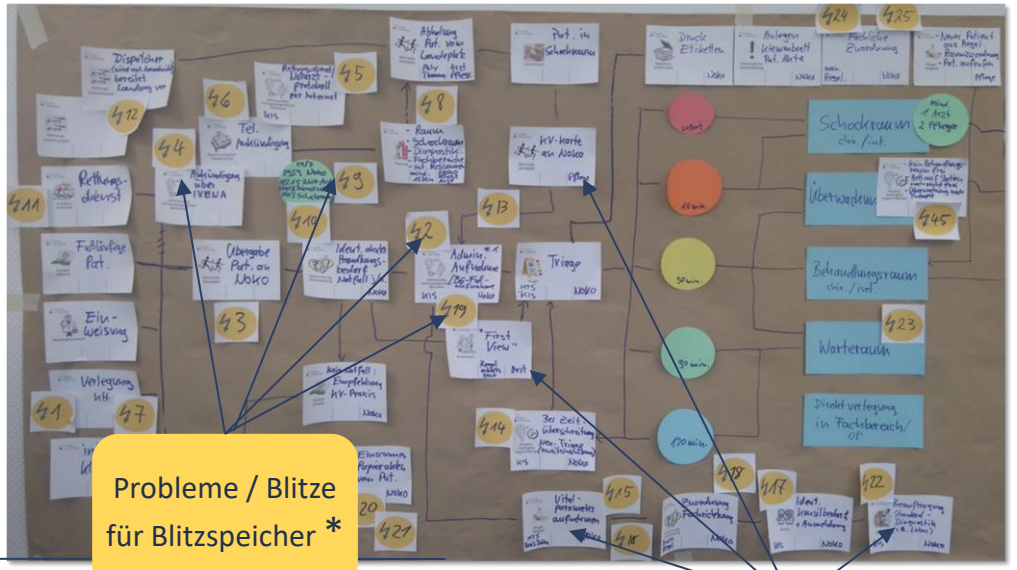
Copyright © 2024 by Exxent Consulting GmbH

Exxent Consulting

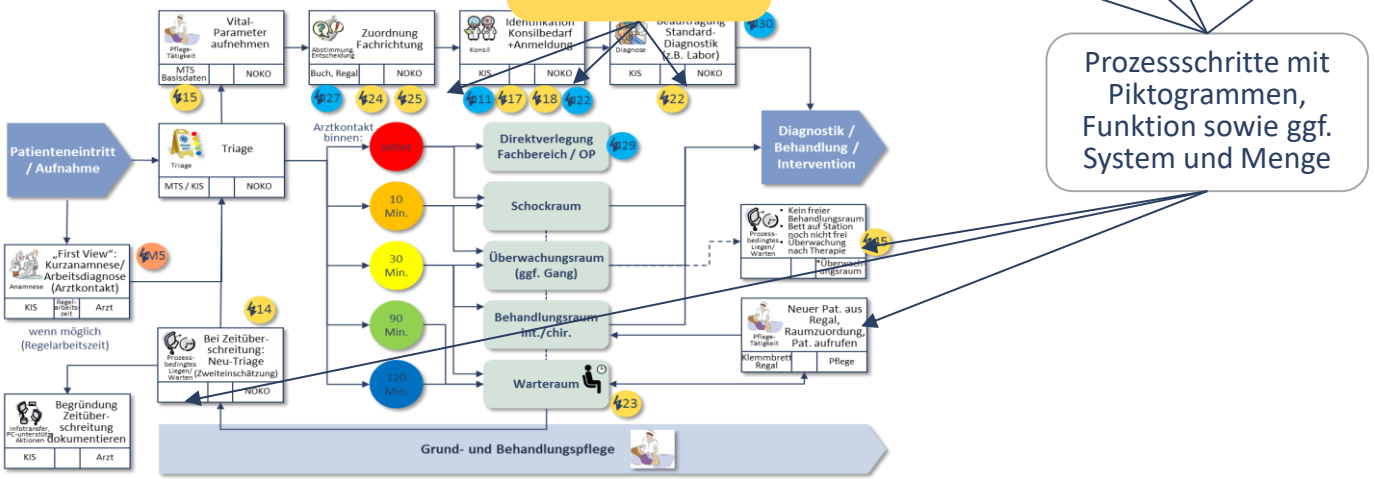
Methodik Brown Paper: Erfassung und Visualisierung der Prozesse mit Wert-/Datenstromanalyse

Die Zusammenhänge zwischen der Prozesslandkarte (PLK, Ebene 2), ihrer Vernetzung (Ebene 3) und den detaillierten Arbeitsabläufen (Ebene 4) werden in Teamarbeit auf Brown Paper erfasst. Die Beziehung zwischen Grobstruktur und Detail (Rollen, Daten, Systeme etc.) sowie die identifizierten Prozessprobleme werden somit vom Ist- bis zum Sollprozess (Anforderungen) erfasst und visualisiert.

Prozesserfassung auf Brown Paper: (*Beispieldarstellung Klinik*)



Digitalisiertes Mapping:



*** Blitzspeicher:**

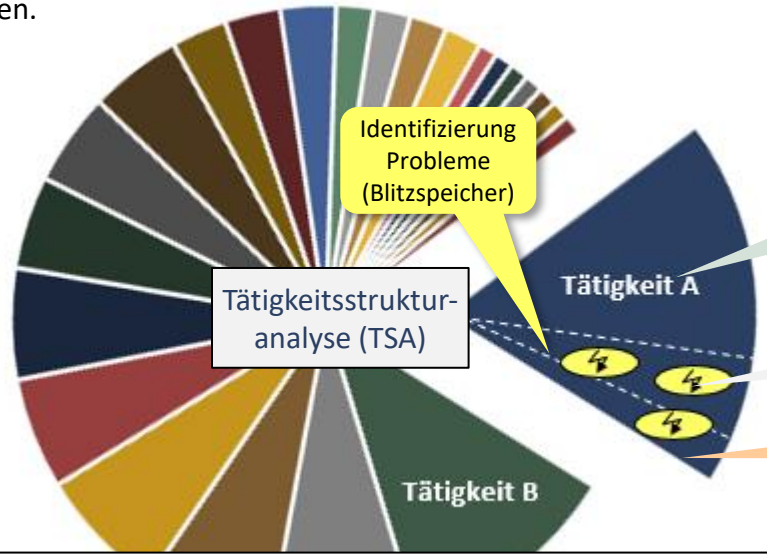
1. Nutzen der ZNA als elektive Aufnahme
2. Aufnahme der Patienten durch Noko
3. Noko überlaufen
4. Ersteinschätzung über IVENA nicht vollständig / auseichend
5. Notarztprotokoll wird nicht verarbeitet
6. Stellenweise keine Erreichbarkeit der Notaufnahme
7. Teilweise keine Ankündigung sowie hoher Klärungsaufwand Schockraum: Notwendige Vorbereitungszeit von 15 Minuten nicht immer gegeben
8. Abläufe bei Bereitschaftsärzten teilweise unbekannt / unklar
9. Noko Telefonnummer (2959) als Angehörigentelefon bekanntgegeben

Copyright © 2024 by Exxent Consulting GmbH

Exxent Consulting

Der Werkzeugkasten des Lean Management erhöht den Wertschöpfungsanteil aller Jobs

Damit die Wirkungsmechanismen des Lean Process Management (Effektivitäts- und Effizienzsteigerung) zur Anwendung kommen können, ist es notwendig, die Probleme/Prozessblitze und damit die Fehl- und Blindleistungen der einzelnen Tätigkeiten (Teil oder ggf. ganze Tätigkeit) mit ihren Zeitanteilen nach dem Pareto-Prinzip (Relevanz!) zu identifizieren und von den Produktivleistungen (Nutz- und Stützleistungen) zu differenzieren.

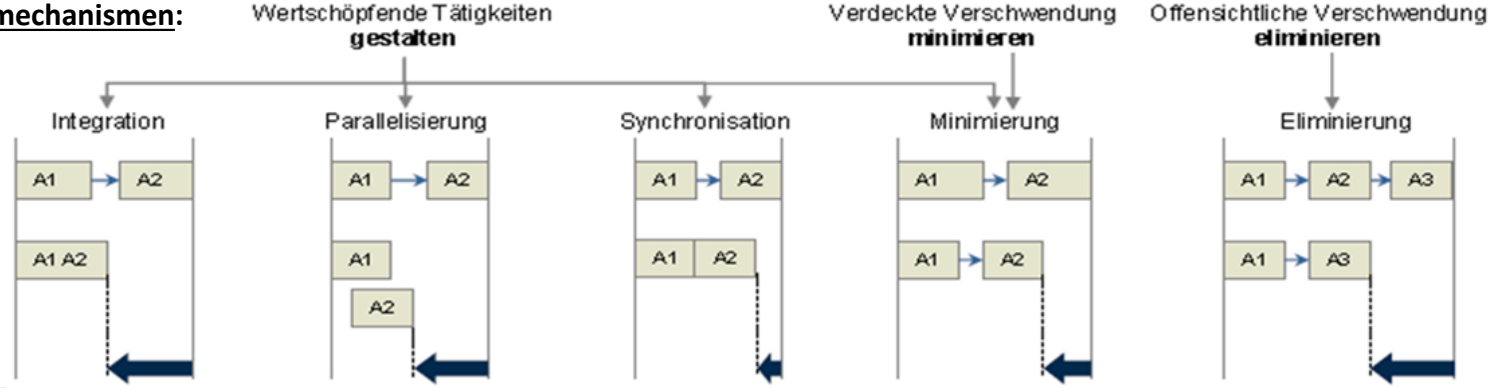


Produktivleistung:
Integration, Parallelisierung und Synchronisation von wertschöpfenden Tätigkeiten oder Konsolidierung in andere Bereiche

Blindleistung:
Verdeckte Verschwendung minimieren

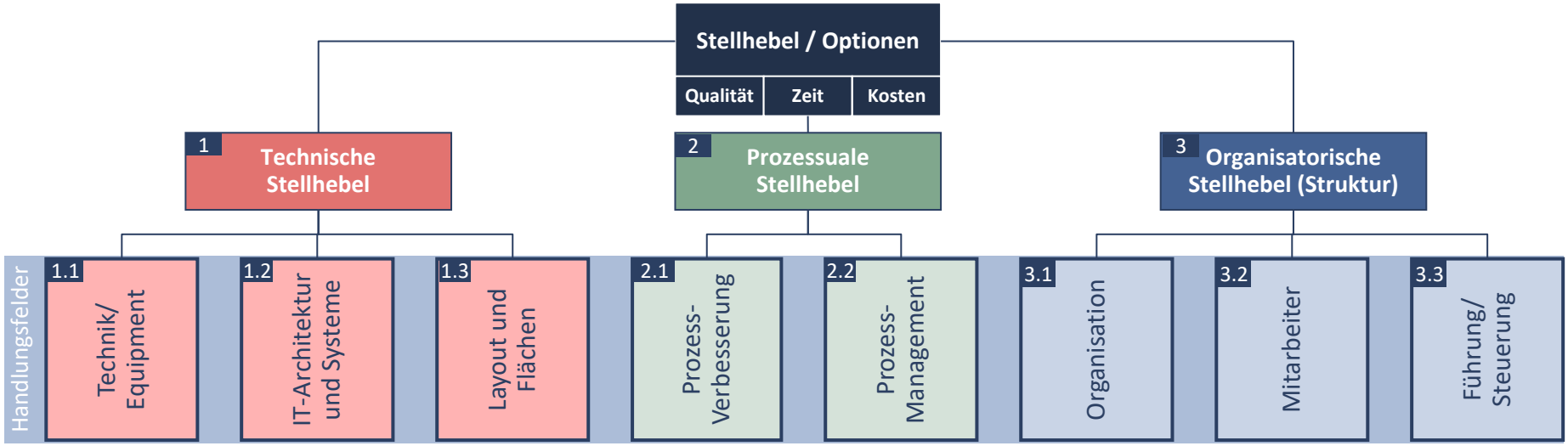
Fehlleistung:
Offensichtliche Verschwendung eliminieren

Lean Wirkungsmechanismen:



Copyright © 2024 by Exxent Consulting GmbH

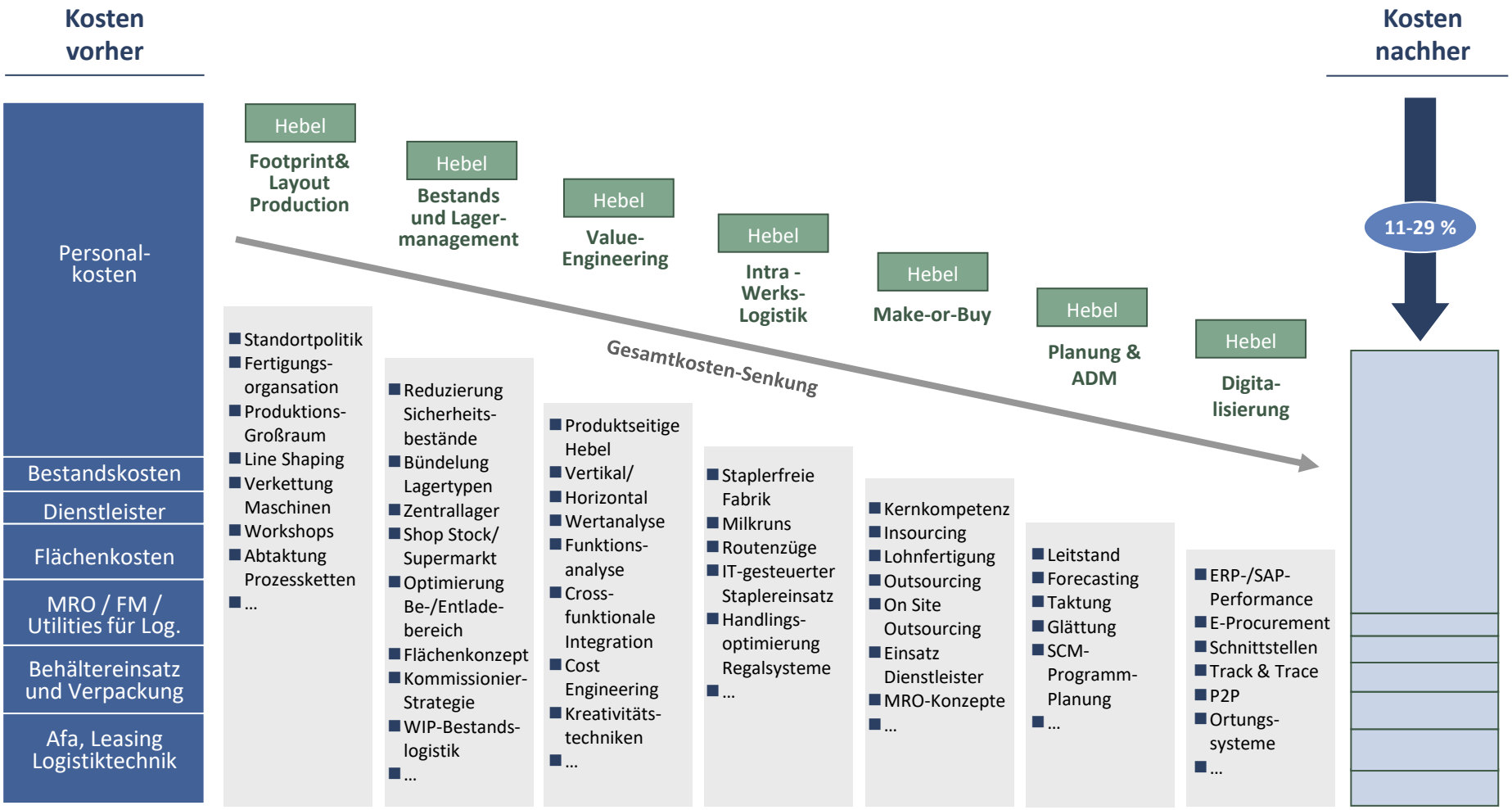
Für die Entwicklung der Lösungen arbeitet Exxent seit 3 Jahrzehnten mit dem strukturierten TOP-Stellhebelsystem, durch das neue und alte Practices systematisch und kreativ verknüpft werden.



- Das Ziel des Exxent **TOP-Stellhebelsystems** (**T**echnologie-**O**rganisation-**P**rozesse) ist es, durch eine **verstärkte Prozessorientierung Verbesserungspotenziale und Effizienzreserven** in den Arbeitsabläufen zu identifizieren und als **Optionen** in den Handlungsfeldern darzustellen.
- Damit soll die **Prozessorientierung und -optimierung** im Unternehmen noch **verstärkter in den Vordergrund** gestellt werden. Aus diesem Grund steht auch im Stellhebel-Konzept die **Prozess-Verbesserung** und das **Prozess-Management im Mittelpunkt**, vorrangig **unterstützt durch technische/technologische Stellhebel**, aber auch flankiert von möglichen oder notwendigen **organisatorischen Maßnahmen**.
- Das TOP-Stellhebel-Konzept soll **ein differenziertes und ausgewogenes Options- und Umsetzungsprogramm** hervorbringen, welches die definierten **Erfolgsfaktoren** erfüllt und damit die **Erreichung der gesetzten Ziele im Zielsystem** sicherstellt.

Copyright © 2024 by Exxent Consulting GmbH

Die Umsetzung der Stellhebel verbessert die Kostenposition nachhaltig - insgesamt und je Produkt

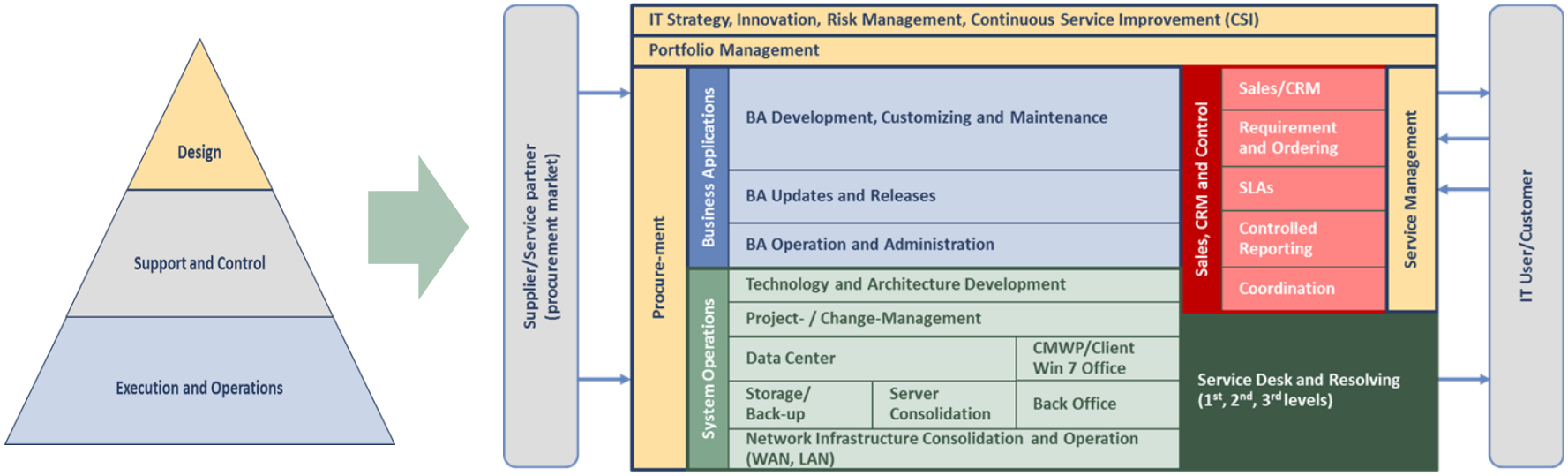


Copyright © 2024 by Exxent Consulting GmbH

Handlungsfeld ITSM: Herausforderungen für das Management einer mittelständischen IT-Abteilung

- Digitalisierung und Wachstum führen zu immer mehr Dislozierung und Vernetzung
- Wertschöpfungsketten und Prozesslandkarten variieren immer mehr (Vielfalt)
- Die Anforderungen zur IT- und Cyber-Security steigen immer weiter
- Kundenorientierung und Effizienzdruck verlangen nach Standardisierung
- Für die Prozessunterstützung steht eine Vielzahl von fachbereichsspezifischen Lösungen bereit
- Die Anzahl der zu verwaltenden Business- und Enterprise-Applications (ERP/KIS & Subsysteme) und ihrer Schnittstellen wird immer größer
- Der Druck auf die IT-Organisation wächst bez. Qualität, Kosten und Zeit
- Der IT-Service steht im Dilemma zwischen Servicefabrik und Kunden-/Mitarbeiterzufriedenheit
- **Standards sind hier auch für den Mittelstand ein Soll, müssen aber verdaulich angepasst werden**

Gesamthaftes Referenzmodell einer IT/BA-Serviceorganisation nach Hauptfunktionen:



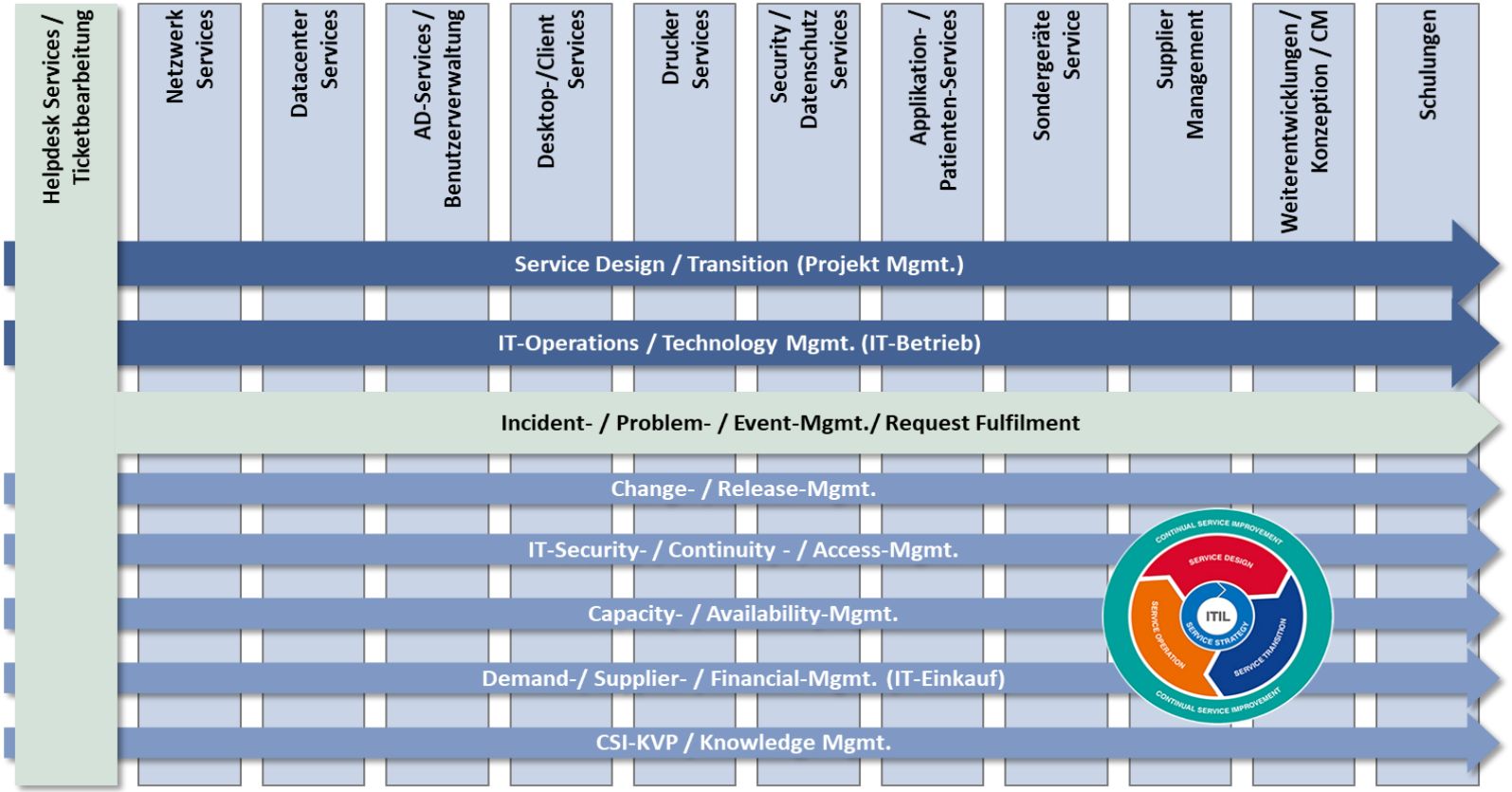
Copyright © 2024 by Exxent Consulting GmbH

Exxent Consulting

Handlungsfeld ITSM: Aus einzelnen Services und Prozessen wird eine Service-Prozess-Matrix der Unternehmens-IT gebildet und in einem Servicekatalog erfasst

Vorgehensweise zur Erstellung des Servicekatalogs: Definition des Betrachtungsrahmens

- Strukturierter Überblick über alle zu erbringenden Leistungen (Service-Kategorien)
- Vollständigkeit des Leistungsspektrums / IT-Portfolio
- Darstellung von Schnittstellen und Abhängigkeiten (zu Prozessen)



Copyright © 2024 by Exxent Consulting GmbH

Exxent Consulting

Das Performance Geschäftsfeld: Digitalisierung, Technologie & Innovation

Die Digitalisierungs-, Technologie- & Innovations-Beratung des Mittelstands






- Analyse IST-Status und Problemtreiber in der System-Prozess-Landkarte mit Identifikation von Medienbrüchen, Lücken / Gaps, System-/Funktionsnutzung, KHZG-Status und analoge Welten
- Entwicklung einer Digitalisierungsstrategie und Roadmap
- Prozess-IT-Konvergenz als Brücke zwischen Mitarbeiter und Technik
- Organisation und Management des IT-Projektportfolios
- Begleitung der Umsetzung und Integrations-Management, auch zur externen Entwicklung und Implementierung von IT-Lösungen

Erfahrungen & Expertise

- Mapping System-Prozess-Landkarte
- GAP-Analyse
- Potenzial-Analyse
- Reifegrad-Scan / Digi-Check
- Trend-Radar
- Funktions-Analyse, System-Coverage
- Benchmarks / Good Practices
- TOP-Stellhebelsystem
- Best-of-Greed-Ansatz
- System-Konzeption
- Schnittstellen-Modell, Vernetzung der Systeme
- Langfristige IT-Konzeption
- Zukunftsszenario
- Digitalisierungs-Roadmap
- Multi-Projekt-Planung / Portfolio
- Projekt-Framework
- Top-Level PM
- Strategische Optimierung
- Priorisierung
- Initiativen und Maßnahmen
- Ausschreibungsplanung
- Projektmanagement
- Integrations-Mgmt.
- Erstellung LVs / Lastenhefte
- Markt-Scan, Long-/Short-List
- Durchführung Ausschreibungen
- Umsetzungsbegleitende Beratung

Copyright © 2024 by Exxent Consulting GmbH

Handlungsfeld Digitalisierungs-Potenzial: Entlang der Prozessketten ist die Systemwelt oft komplex und ineffektiv und geprägt von Medienbrüchen und Redundanzen

	Pre Sales/ Akquisition	Anfragen-bearbeitung	Beratung/ Angebot	Auftrags-eingang	Techn. Klärung	Disposition	Vorfertigung	Beschaffung (Sourcing)	Bereitstellung zur EMT	Endmontage/ -abnahme	Versand	Inbetriebsetzung Kunde	Reparatur/ Service
ERP I PPS		I	E	P	E	E	E	E	E	P	E		
MS-Project		I	E	E		E	P		I	E	E	E	
MS-Excel			E		E	E		E				E	
MS-Word		E	E	E				E					
ERP II Fibu	E		E	E									E
Plantafel		I		P		E	I		I	E			
E-mail		E	E	E	E	E		E			E		
CAD (Autocad)		I	E	P	E								

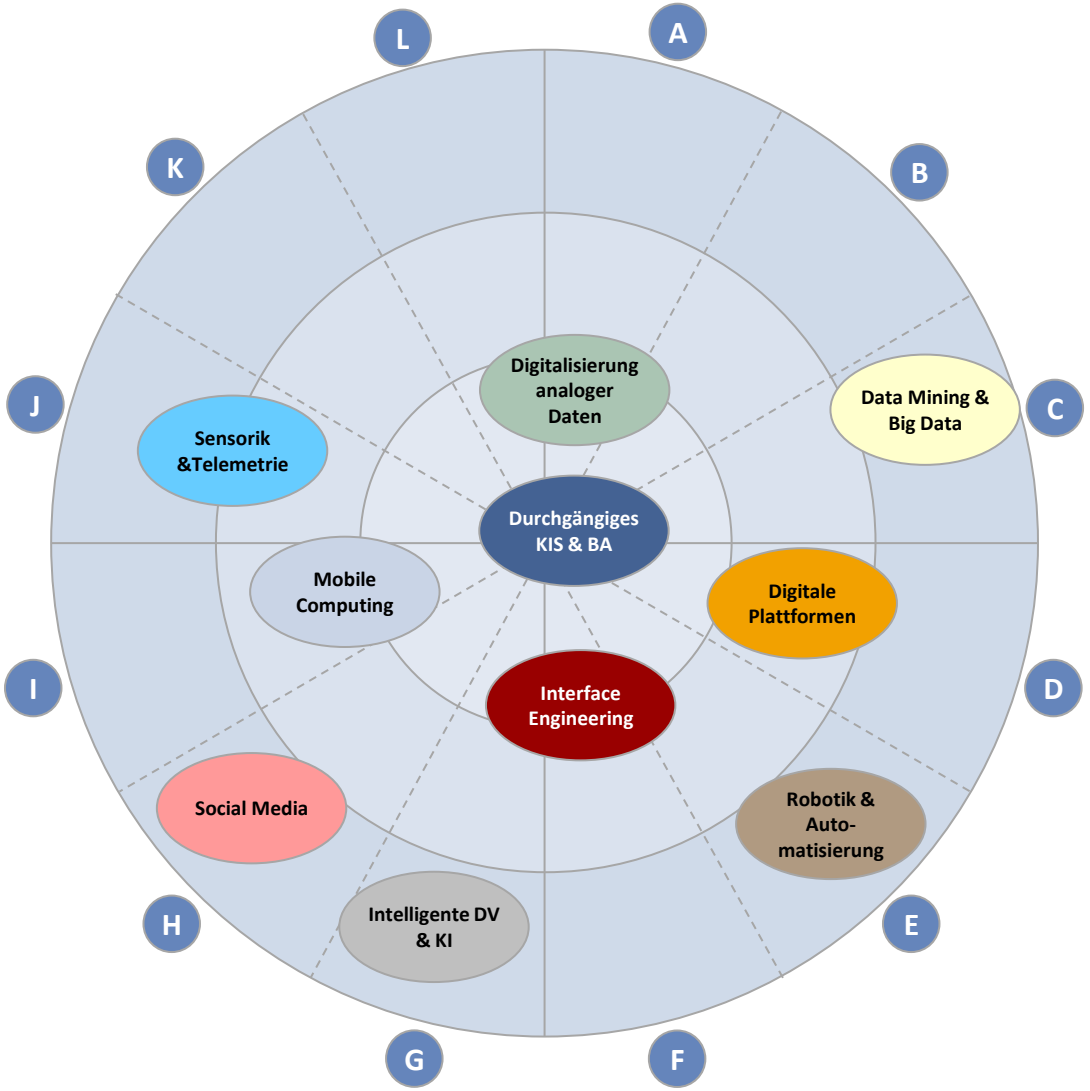
Tätigkeiten:

I = Informationsbeschaffung, Sichten
P = Prüfen, Vergleichen
E = Erfassen, Ändern, Anpassen

Copyright © 2024 by Exxent Consulting GmbH

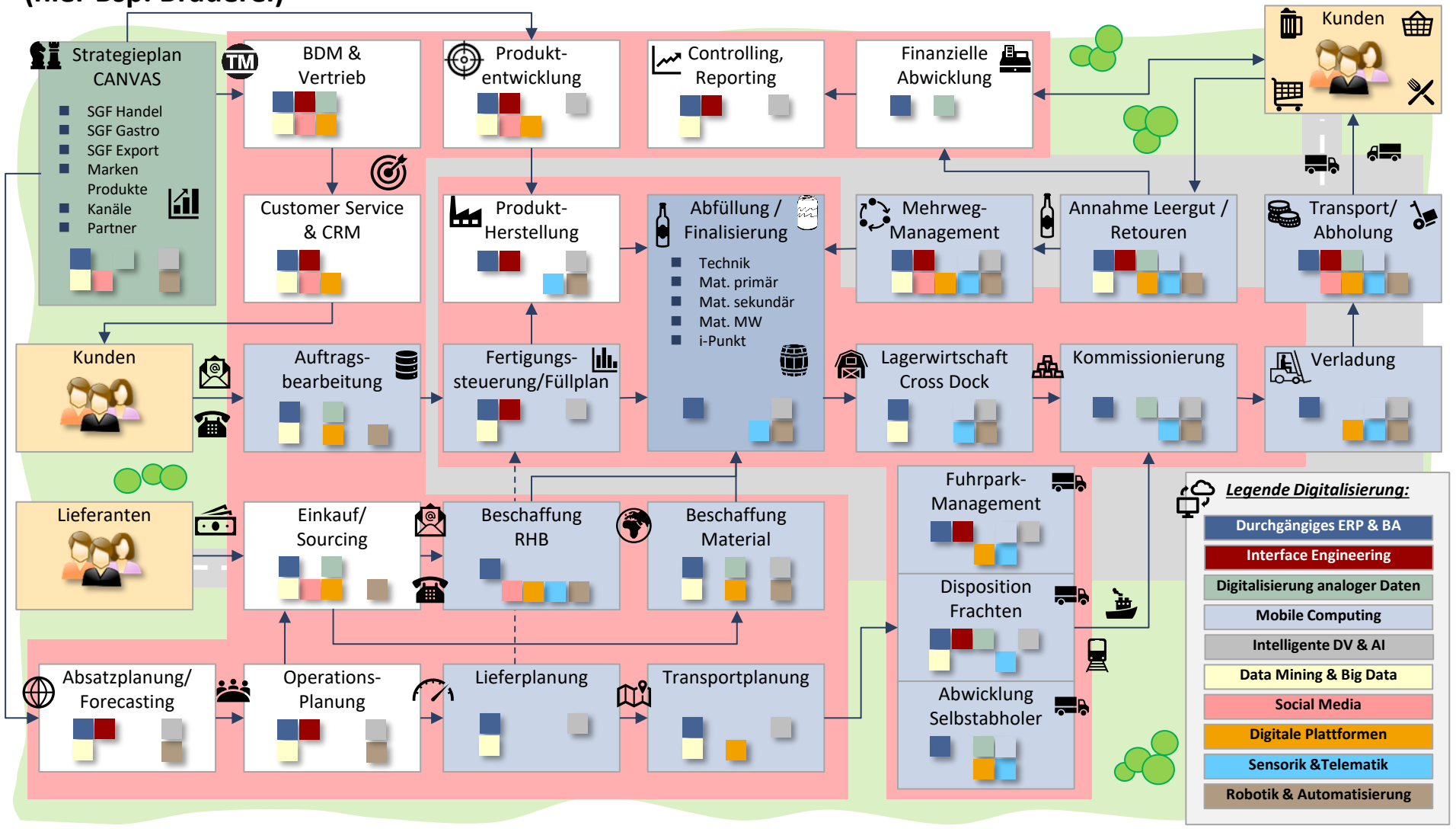
Trendradar der Digitalisierung und digitale Handlungsfelder (hier Bsp. Krankenhaus)

- Digitale Patienten- und Workflowsteuerung
- Multi-Ressourcen-Planung: Planen und Tracken von Personal, Geräten, Material, Patienten etc.
- Elektronische Patientenakte
  - ePA mit Dokumenten, Arztbriefen, Befunden etc.
  - Einscannen von Dokumenten per Handy oder Tablet mit der ePA-App
  - Wichtige Informationen für die Behandlung stehen schnell zur Verfügung
  - Durch den Patienten gesteuerte technische Zugriffsfreigabe auf die ePA
  - Verschlüsselte Übertragung über Telematik-infrastruktur, ein in sich geschlossenes sicheres Netz
- Digitalisierung OP
  - Planung, Steuerung
  - Hybridisierung
  - Robotik
- Externe Vernetzung:
  - Versorger zu Versorger (B2B)
  - Patient zu Versorger (C2B)
  - Digitale Aufnahme
- Telemedizin
  - eKonsultation
  - Videosprechstunden
- Medizinische Entscheidungsunterstützung
- Informationsportale, social Media



Copyright © 2024 by Exxent Consulting GmbH

Mapping der digitalen Handlungsfelder in die Prozesslandkarte des Unternehmens(bereichs) (hier Bsp. Brauerei)



Copyright © 2024 by Exxent Consulting GmbH

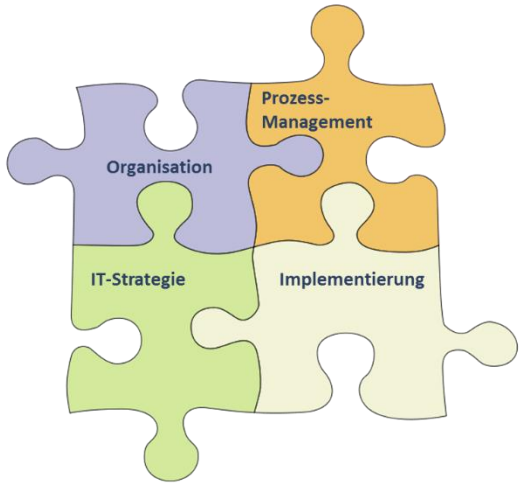
Exxent Consulting

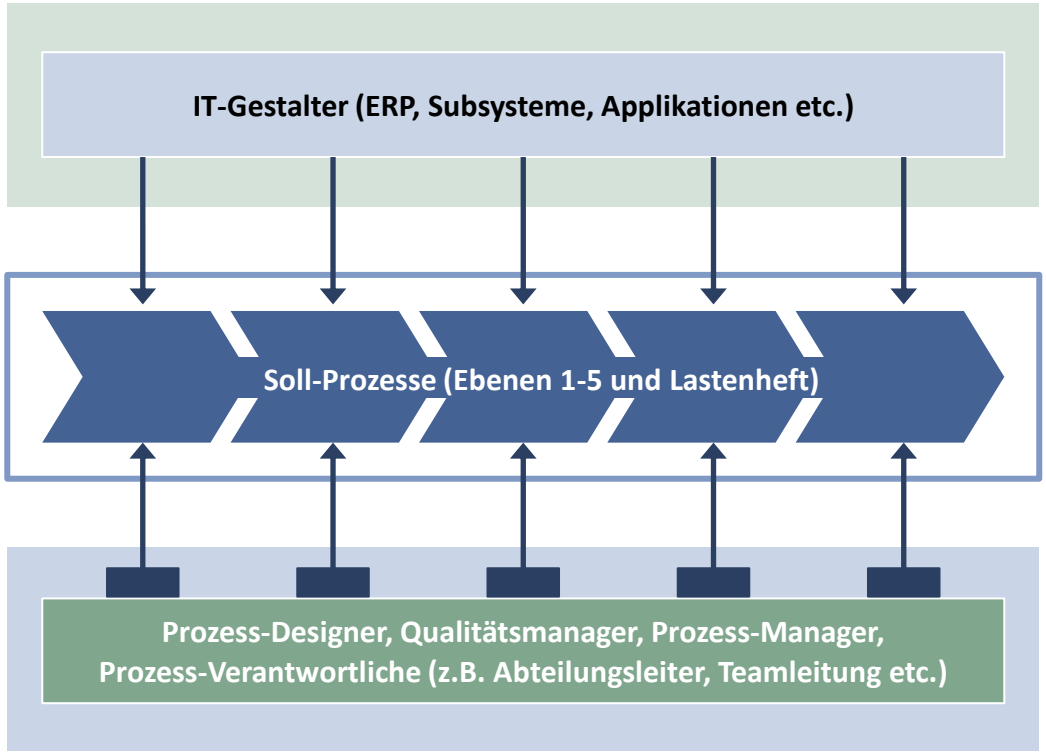
Die Exxent-Methode der Prozess-IT-Konvergenz schlägt die Brücke zwischen Mitarbeiter und Technik

Bei der Optimierung und Gestaltung von Soll-Prozessen entsteht häufig ein Konflikt zwischen organisatorisch vorgegebenen oder notwendigen Abläufen (Geschäftsprozess) und den vorhandenen IT-Systemen. Es muss die Gratwanderung bewältigt werden, inwieweit die IT den vorgegebenen Prozess unterstützen muss oder ob das IT-System auch Prozesse vorgeben darf/soll. In Konvergenz-Workshops wird der Sollprozess zwischen den Prozessverantwortlichen und dem IT-/Technologie-Management abgestimmt.

Fallbeispiele aus den Projekten:

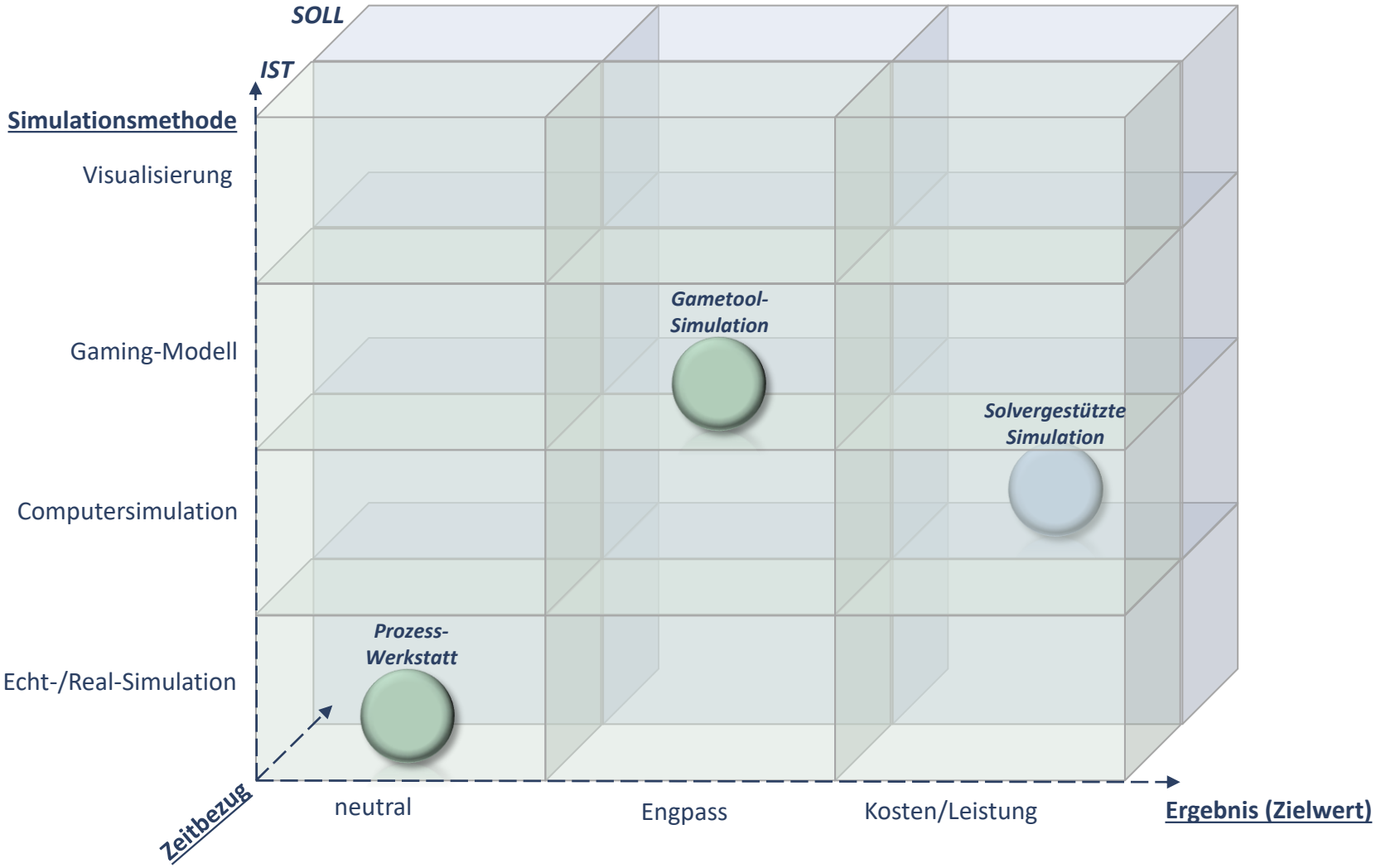
- **Auswahl und Ausschreibung von IT-Systemen**
- **Optimierung eines bestehenden ERP-Systems**
- **Vernetzung der bestehenden Systemwelt**
- **Auswahl und Konfiguration einer Interface Engine**





Copyright © 2024 by Exxent Consulting GmbH

Digitalisierung, Technologie & Innovation auch in der Beratung von Exxent: Morphologie von Simulationsmodellen im praktischen Einsatz



Copyright © 2024 by Exxent Consulting GmbH

Digitalisierung, Technologie & Innovation auch in der Beratung von Exxent: SCM-Power-Tools auf den Kunden zugeschnitten

Transformation

ExxSC Geocoding

Optimiertes Meta Geocoding

ExxSC Distance

Beziehung aller Systemknotenpunkte

Solver

ExxLog Route-Routing

Tourenoptimierung, Equipmentstrategie, Konsolidierungsvarianten, Fahrpläne und mehr

ExxSC Opt

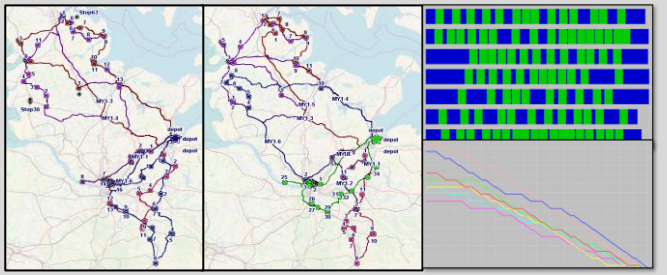
Optimierung von Supply Chain Architekturen. Production Center, Distribution Center, Warehouse

Visualisierung

ExxSC Visual



ExxLog Routes



Copyright © 2024 by Exxent Consulting GmbH

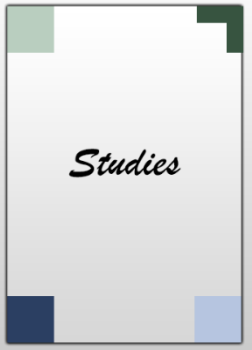
Exxent Consulting

Das Exxent Downloadcenter









Auf unserer Website und dem Exxent Downloadcenter stehen zahlreiche und umfassende Detaildokumente für Sie bereit. Wir freuen uns auf Ihren Besuch.

www.exxent.de

Exxent Downloadcenter

Copyright © 2024 by Exxent Consulting GmbH

Exxent Consulting

Ihre Ansprechpartner

Wir freuen uns über Ihren Kontakt

Rufen Sie uns doch einfach direkt an oder schreiben Sie uns eine E-Mail. Bei uns gelangen Sie ohne große Umwege direkt zur Geschäftsführung.
Wir freuen uns auf das gemeinsame Gespräch.

Der direkte Draht zur Geschäftsführung

Tel.: +49 8709 943 02 89
Mobil.: +49 172 824 88 03
Fax.: +49 8709 943 02 90
E-Mail.: john.eke@exxent.de

Unsere Geschäftsleitung



John A. Eke
Geschäftsführender Gesellschafter

Mob.: +49 (0) 172 824 88 03
john.eke@exxent.de



Marc A. Eke
Senior Consultant

Mob.: +49 (0) 173 721 43 41
marc.eke@exxent.de



Thomas Fiedler
Partner

Mob.: +49 (0) 162 79 69 593
thomas.fiedler@exxent.de



Meliha Aydin
Assistenz der Geschäftsführung & Vertrieb
Tel.: +49 8709 943 02 89
meliha.aydin@exxent.de

Copyright © 2024 by Exxent Consulting GmbH
Kein Teil dieser Publikation darf in irgendeiner Form (durch Fotokopie, Mikrofilm, Aufnahme oder ein anderes Verfahren) ohne schriftliche Genehmigung der Exxent Consulting GmbH reproduziert oder unter Verwendung elektronischer Systeme gespeichert, verarbeitet, vervielfältigt oder verbreitet werden

Exxent Consulting

Unsere Visitenkarte

Exxent Consulting GmbH
Firmensitz

Kontaktdaten:

Adresse:	Exxent Consulting GmbH Dahlienstr. 13 D-84174 Eching
Ansprechpartner:	John Albert Eke (Geschäftsführer)
Mob.:	+49 172 824 88 03
Tel.:	+49 8709 943 02 89
Fax:	+49 8709 943 02 90
E-Mail:	john.eke@exxent.de
Internet:	www.exxent.de

Digitale Visitenkarte

Website