

Referenzprojekte

- Übersicht -

Referenzprojekte - Zusammenfassung (I)

Auftraggeber	Thema
inhabergeführtes mittelständisches Unternehmen des Maschinenbaus	Identifizierung der optimalen Lösung für die Altersnachfolge und Begleitung der Umsetzung der Nachfolgeregelung
Intalliance AG	Verkauf eines Tochterunternehmens im Zuge der Konzernneuausrichtung
mittelständische Produktionsstätte für Maschinenbau	Erarbeitung einer Potenzialanalyse sowie eines Lösungskonzeptes der produktionsbezogenen Abläufe einer Produktionsstätte mit Werkstattprinzip
Continental AG	Ausweitung eines Produktprogramms bestehender PKW-Technologie auf eine Produktgruppe von Nutzfahrzeug-Anwendungen
weltweit agierender Nutzfahrzeughersteller	Initiierung eines Projektes zur Entwicklung eines modularen Lithium-Ionen-Energiespeichersystems für Nutzfahrzeuganwendungen in LKW und Bussen
MAN SE	Leitung des Servicegeschäfts eines Instandhaltungsbetriebes zur nachhaltigen Verbesserung des Geschäftsergebnisses
International tätiger Konzern	Strukturierung des Prozesses zur Übernahme eines kommunalen deutschen Unternehmens durch einen international tätigen Konzern
Hersteller von Stahlgusskomponenten für den Kraftwerksbau	Erarbeitung eines Sanierungskonzeptes inklusive 3-Jahresplanung
Landkreis Uckermark	Erarbeitung eines strategischen Entwicklungs- bzw. Zukunftssicherungskonzeptes für das kommunale Verkehrsunternehmen
Continental AG / Temic	Erarbeitung einer Vermarktungsstrategie für Omnibus-Hybridantriebe

Referenzprojekte - Zusammenfassung (II)

Auftraggeber	Thema
Landkreis Vorpommern-Rügen	Erarbeitung eines Umsetzungskonzeptes für die Fusion von drei kreiseigenen Unternehmen und Begleitung des Umsetzungsprozesses
Leipziger Verkehrsbetriebe GmbH	Ableitung von Handlungsnotwendigkeiten für die Geschäftsführung im Zuge der Restrukturierung im Stadtkonzern-Verbund
Unternehmen des metallverarbeitenden Gewerbes	Erstellung eines Restrukturierungskonzepts inklusive Verlagerungsszenario ins osteuropäische Ausland
Wolters Linienverkehrsbetriebe GmbH	Verkauf mehrerer Unternehmen für deren Gesellschafterin
Mittelständisches Anlagenbauunternehmen	Aufbau eines Controlling- und Reportingsystems im Rahmen der Sanierung und Restrukturierung, Etablierung eines Cash-Management-Systems Vorbereitung des Unternehmensverkaufs
Verkehrsverbund Berlin-Brandenburg GmbH	Untersuchung von Formen der verstärkten Kooperation für vier Gebietskörperschaften und deren Verkehrsunternehmen
Üstra AG	Definition von Zielwerten im Bereich Marketing
Maschinenbauunternehmen	Einführung eines ERP-System (BAaN) mit Schwerpunkt Controlling / Kostenrechnung
Connex Sachsen GmbH, Veolia Verkehr GmbH	Integration zweier ehemals kommunaler Unternehmen sowie Erschließung dadurch entstehender Synergiepotentiale
Connex Sachsen GmbH	Restrukturierung und betriebliche Optimierung eines privatisierten ehemaligen kommunalen Unternehmens im Zuge eines Interimsmanagement-Mandates

Referenzprojekte - Zusammenfassung (III)

Auftraggeber	Thema
Landkreis Bautzen, Landkreis Kamenz	Verkauf eines kommunalen Unternehmens für dessen Gesellschafter
Automobilzulieferer im Bereich Druckguss	Entwicklung einer Planungsrechnung und Budgeterstellung für 5 Jahre im Corporate Planner
Städte Mannheim, Ludwigshafen, Heidelberg sowie Rhein-Neckar Kreis	Implementierung der Allianzkonzeption Rhein-Neckar Verkehr AG und Post-Merger-Integration (Entwicklung der neuen Ablauf- und Aufbauorganisation) für das fusionierte Unternehmen
Unternehmen der Medizintechnik	Begleitung im M&A-Prozess; Erstellung der operativen Konzernplanungsrechnung und des Controllings im Rahmen des M&A Prozesses; Durchführung der Due-Diligence
Mannheimer Versorgungs- und Verkehrsgesellschaft AG	Erarbeitung einer Wachstumsstrategie für einen großen kommunalen Stadtwerkekonzern
Unternehmen der Druckindustrie	Prozessoptimierung im Rechnungswesen und Erstellung eines Pflichtenheftes für ein neues ERP-System
Dresdner Verkehrsbetriebe AG	Installation eines Risikomanagement-Systems
Unternehmen der Stahlindustrie	Entwicklung der Planungsrechnung und Budgeterstellung im Rahmen des Sanierungskonzepts; Einführung eines Maßnahmencontrollings zur Bestandsoptimierung UE & FE; Unternehmen der Stahlindustrie
Unternehmen der Dentalindustrie	Einführung eines Controllingssystems und der entsprechenden Controllingsoftware (Corporate Planner) im Rahmen einer Sanierung; Durchführung von Mitarbeiterschulungen zum Thema Controlling

Identifikation der optimalen Lösung für die Altersnachfolge und Begleitung der Umsetzung der Nachfolgeregelung eines inhabergeführten mittelständischen Unternehmens der metallverarbeitenden Industrie

Fallbeispiel

Referenz:

- Inhabergeführtes Unternehmen des Maschinenbaus

Das Kundenunternehmen möchte anonym bleiben

Leistungen

- Definition der Anforderungen des Unternehmers
- Erstellung eines gewichteten Bewertungsrasters für die individuellen Anforderungen
- Erarbeitung von Handlungsoptionen
- Bewertung der Handlungsoptionen gemäß des zuvor abgestimmten Bewertungsschemas
- Ableitung der präferierten Handlungsoption

Ergebnisse

- Umsetzung der Handlungsoption (in diesem Fall: Verkauf des Unternehmens im Rahmen eines strukturierten und weltweit umgesetzten Bieterverfahrens)
- Einleitung des strukturierten Verfahrens und die Stufen:
 - Interessenbekundungsverfahren
 - Abgabe und Auswertung indikativer Angebote
 - Due-Diligence
 - Abgabe und Auswertung verbindlicher Angebote
 - Abschließende Vertragsverhandlungen
 - Einholung aller notwendigen Genehmigungen (z. B. Kartellamt)
- Das Ergebnis des Verkaufsverfahrens lag deutlich über den Erwartungen des Kunden

Verkauf eines Tochterunternehmens im Zuge der Konzernneuausrichtung

Fallbeispiel

Referenz:

- Intalliance AG
- VMR GmbH



Leistungen

- Strukturierung des Verfahrens zur Veräußerung der Gesellschaftsanteile des Unternehmens
- Erstellung einer Wertindikation
- Entwicklung der Eckpunkte des Transaktionsmodells
- Abstimmung des für die Transaktion notwendigen Vertragswerkes
- Umsetzung eines EU-weiten strukturierten Bieterverfahrens (Anlehnung an VOL)
- Durchführung des Teilnahmewettbewerbs
- Erstellung der Vergabeunterlagen (Informationsmemorandum, Verfahrensbrief)
- Auswertung eingehender indikativer Angebote
- Organisation und Durchführung der Due Diligence (Datenraum, Managementgespräch, Anwaltsvorgespräch, Betriebsbesichtigung)
- Auswertung eingehender verbindlicher Angebote
- Führung der Verhandlungen mit den präferierten Bietern
- Administrative Begleitung des Prozesses und Erstellen der Verfahrensdokumentation; Koordination aller eingebundenen Anwälte
- Kontinuierliche Kommunikation des aktuellen Verfahrensstandes an alle relevanten Interessengruppen
- Begleitung des kartellrechtlichen Genehmigungsverfahrens

Ergebnisse

- Das Verfahren wurde für die Veräußerin mit großem Erfolg abgeschlossen.
- Die Gesellschaftsanteile wurden rechtskräftig an Rhenus-Veniro übertragen. Alle erforderlichen Zustimmungen und Genehmigungen wurden ohne Auflagen erteilt

Erarbeitung einer Potenzialanalyse sowie eines Lösungskonzeptes der produktionsbezogenen Abläufe in einer mittelständischen Produktionsstätte mit Werkstattprinzip

Fallbeispiel

Referenz:

- mittelständische Produktionsstätte für Maschinenbau

Das Kundenunternehmen möchte anonym bleiben

Leistungen

- Feststellen des aktuellen IST-Standes, insbesondere in den Feldern:
 - Fertigungsablauf
 - Personalqualität
 - Qualität der Arbeitsunterlagen und Arbeitsvorbereitung
- Identifikation der Handlungsnotwendigkeiten zur nachhaltigen Effizienzsteigerung im Produktionsbereich
 - Erarbeiten eines Konzeptes zur Verbesserung des Teiledurchlaufes
 - Beurteilung der Effizienz einzelner Fertigungsbereiche

Ergebnisse

- Einführen von fachbezogener Aufgabenverteilung
- Stärkung der Hauptverantwortung des Bereichsleiters
- Einführen einer Software zur Disponierung und Planung der Maschinenbelegung
- Verkopplung dieser Software im Werkstattprinzip und Ein- / Auslesen per Datenbank zur Darstellung der Statusinformationen für alle Mitarbeiter
- Einführung eines Prozessablaufes für qualitätsdefizitäre Teile
- Einsparung von mehr als 20% der Arbeitszeit in der Arbeitsvorbereitung
- Maschinenbelegungsplanung von mehreren Tagen im voraus wurde ermöglicht
- Präzisere Status- und Terminverfolgung von Teilen im Fertigungsprozess
- Erfolgreiche Personalumsetzung nach Eignung

Ausweitung eines Produktprogramms bestehender PKW-Technologie auf eine Produktgruppe von Nutzfahrzeug-Anwendungen

Fallbeispiel

Referenz:
• Continental AG



Leistungen

- Erstellung einer Übersicht zu den bestehenden Technologien des PKW-Programms
- Auswahl der technischen Komponenten mit Synergie-Charakter
- Ableitung von Handlungsempfehlungen zu den technischen Synergien eines Programms mit mehreren Projekten zur Entwicklung von NFZ- Hybrid- und Elektrofahrzeugantriebstechnik
- Projektaufstellung, -planung und -organisation der technischen Projekte zur Entwicklung von Produkten der Hybridantriebs-Technologie
- Planung der einzelnen Projekte zur Entwicklung von Li-Ionen-Energiespeichersystemen
- Geschäftsfeldentwicklung des Bereichs Nutzfahrzeuge

Ergebnisse

- Das Nutzfahrzeugprogramm für Li-Ionen-Energiespeichersysteme mit zwei Projekten wurde erfolgreich abgeschlossen
- Schaffung maximaler Synergien zwischen PKW- und NFZ-Programm
- Gewinn eines Entwicklungsauftrages von einem Pilotkunden

Initiierung eines Projektes zur Entwicklung eines modularen Lithium-Ionen-Energiespeichersystems für Nutzfahrzeuganwendungen in LKW und Bussen

Fallbeispiel

Referenz:

- weltweit agierender Nutzfahrzeughersteller

Das Kundenunternehmen möchte anonym bleiben

Leistungen

- Vertragsgestaltung und Verhandlungsführung zu den Basisthemen mit dem Kunden
- Ausarbeitung einer Projekt-Roadmap
- Zusammenstellung und Detaillierung des Projektplanes
- Abstimmung der technischen Entwicklungsinhalte mit den Fachabteilungen
- Ausarbeitung des Lastenheftes mit dem Kunden
- Projektaufstellung und Organisation des Projektstarts
- Durchführung der technischen Projektentwicklung
- Festlegung der technischen Entwicklungsinhalte und Zieldefinition
- Aufsetzen und Etablieren der Projektorganisation

Ergebnisse

- Start des Nutzfahrzeugprojekts für Li-Ionen-Energiespeichersysteme
- Umsetzung der Planungen mit dem Projektteam bis zum fertigen B-Muster
- Überführung der Projektergebnisse in die unternehmerische Praxis

Leitung des Servicegeschäfts eines Instandhaltungsbetriebes mit Schwerpunkt Optimierung der Betriebsabläufe zur nachhaltigen Verbesserung des Geschäftsergebnisses

Fallbeispiel

Referenz:
.MAN SE



Leistungen

- Analyse der betrieblichen Abläufe und Auslastungskennzahlen
- Analyse des Ersatzteilgeschäftes und des Lagerbestandes
- Analyse der Kundenakzeptanz, Marketingaktivitäten und Servicequalität
- Marktrecherche und Wettbewerberübersicht erstellen
- Geschäftsergebnisse bewerten und Potenziale ermitteln
- Bewertung der Personalqualität in den verschiedenen Positionen

Ergebnisse

- Einführung neuer und verlängerter Öffnungszeiten für ein konkurrenzfähiges Serviceangebot
- Überarbeitung der Abläufe und der Neu-Organisation der Meistertätigkeiten
- Nutzung von neuen Hilfsmitteln zur Auftragsorganisation
- Verringerung des Lagerbestandes und Gestaltung des Verkaufsraums
- Einführen von regelmäßigen Ersatzteilangeboten gekoppelt mit einer Marketingstrategie zur Erhöhung des Bekanntheitsgrades
- Änderung des Reklamationsmanagements zur aktiven Kundenbindung
- Erhöhung der verkauften Servicestunden und Ersatzteilumsatzes

Strukturierung des Prozesses zur Übernahme der Leistungen eines kommunalen deutschen Unternehmens durch einen international tätigen Konzern im Rahmen des anstehenden Genehmigungsverfahrens

Fallbeispiel

Referenz:

- international tätiger Konzern

Das Kundenunternehmen möchte anonym bleiben

Leistungen

- Ableitung von Anforderungen des Auftraggebers an einen potentiellen Markteintritt in der ausgewählten Region
- Analyse der Ausgangssituation im angestrebten Marktareal (z. B. Laufzeit Konzessionen und Verkehrsvertrag sowie rechtlich gebotene Fristen)
- Präzise Analyse der Rechtskonformität des anstehenden bzw. bereits gestarteten Genehmigungsverfahrens (z. B. Einhaltung von Fristen, erfolgte Vorabbekanntmachung etc.) und Aufzeigen ggf. erfolgter Versäumnisse
- Definition von Handlungsempfehlungen für den ÖPNV-Konzern
- Aufzeigen der notwendigen Schritte innerhalb des komplexen Prozesses eines Genehmigungsverfahrens gemäß EU-VO 1370/2007 sowie des novellierten PBefG
- Wirtschaftlich fundierte Kalkulation des künftig zu erbringende Angebotes
- Ableitung eines „Fahrplanes“ zur Übernahme der kompletten Leistungen des kommunalen Verkehrsunternehmens durch den ÖPNV-Konzern
- Erstellung aller für das Genehmigungsverfahren notwendiger Unterlagen
- Intensive Kommunikation (insbes. Politik und Verwaltung) zur Schaffung einer breit angelegten Akzeptanz für die Übernahme der Leistungen

Ergebnisse

- Die Projektarbeiten dauern derzeit an

Erarbeitung eines strategischen Entwicklungs- bzw. Zukunftssicherungskonzeptes für die Uckermärkische Verkehrsgesellschaft mbH

Fallbeispiel

Referenz:

- Landkreis Uckermark



Leistungen

- Analyse der Rahmenbedingungen für den ÖPNV im Landkreis Uckermark
 - kommunalpolitische Anforderungen
 - demografische Entwicklung
 - finanzielle Vorgaben
 - strukturelle Perspektiven
- Analyse der wirtschaftlichen Situation der UVG
 - Ableitung globaler Kennzahlen zum Angebot und dessen Nutzung
 - Ableitung wirtschaftlicher Kennzahlen zu Produktivität und Effizienz

Ergebnisse

- Identifikation dringender Handlungsnotwendigkeit für das Unternehmen und den Aufgabenträger bzgl. :
 - Angebotsstruktur und –umfang; Ableitung von Eckpunkten für eine kreative Entwicklung des Angebotes
 - Zieldefinition zur Gestaltung von Aufwands- und Ertragspositionen
 - Fortentwicklung der Unternehmenskultur
 - Erarbeitung einer Strategie sowie eines abgestimmten Maßnahmenpaketes zur Zukunftssicherung der UVG
 - Die Verantwortung zur Umsetzung der Strategie bzw. Maßnahmenpaketes obliegt der Geschäftsführung der UVG

Erarbeitung einer Vermarktungsstrategie für Omnibus-Hybridantriebe

Fallbeispiel

Referenz:

- Continental AG / Temic



Leistungen

- Recherche, Analyse und Auswertung der Busstruktur im deutschen ÖPNV
- Erfassung und Analyse aller im deutschen ÖPNV eingesetzten Fahrzeuge
- Bildung verschiedener Fahrzeugklassen und Strukturierung von Einsatzspezifikationen
- Zuordnung der ermittelten Fahrzeuge auf die zuvor erarbeiteten Klasseneinteilungen und Einsatzspezifikationen
- Ableitung einer auf die Anforderungen der Continental AG / Temic basierenden Vermarktungsstrategie für Hybridantriebe für Busse im deutschen ÖPNV

Ergebnisse

- Die Continental AG / Temic erarbeitete gemeinsam mit **mbas** auf Basis der Projektergebnisse eine Vermarktungsstrategie für Hybridantriebe
- Das Kundenunternehmen nutzt die Projektergebnisse zur Entwicklung spezifischer Hybridantriebe sowie zur zielgerichteten Akquisition der entsprechenden Fahrzeughersteller

Erarbeitung eines Umsetzungskonzeptes für die Fusion von drei kommunalen Unternehmen und Begleitung des Umsetzungsprozesses sowie aktive Umsetzungsbegleitung

Fallbeispiel

Referenz:

- Landkreis Vorpommern-Rügen
- SWS-N, KVG, RPNV



Leistungen

Konzeptionelle Phase:

- Erarbeitung der einzelnen Umsetzungskonzepte in den Themenfeldern
 - Recht / Steuern
 - Wirtschaft / Organisation
 - Verkehr / Betrieb
- Berücksichtigung der Interdependenzen zwischen den einzelnen Umsetzungskonzepten
- Integration der einzelnen Umsetzungskonzepte zum realisierungsreifen Gesamtkonzept

Begleitung des Umsetzungsprozesses:

- Ableitung eines integrierten Verkehrs- und Betriebskonzeptes
- Moderation verschiedener Arbeitsgruppen zur Implementierung der künftigen Unternehmensstruktur
- Begleitung der Verhandlungen mit Arbeitnehmervertretern zum Abschluss entsprechender Tarifverträge
- Kommunikation der Ergebnisse an alle relevanten Einflussgruppen und Entscheidungsträger

Ergebnisse

- Die Fusion der drei Unternehmen wurde erfolgreich umgesetzt

Ableitung von Handlungsnotwendigkeiten für die Geschäftsführung im Zuge der Restrukturierung im Stadtkonzern-Verbund

Fallbeispiel

Referenz:

- Leipziger Verkehrsbetriebe (LVB) GmbH



Leistungen

- Coaching der Geschäftsführung im Prozess der Strategieentwicklung
- Vorbereitung, Durchführung und Moderation eines Strategieworkshops mit der Geschäftsführung des Unternehmens
- Analyse der momentanen strategischen Situation des Unternehmens
- Analyse der Unternehmens- und Beteiligungsstruktur
- Analyse des politischen Backgrounds sowie aller weiteren Stakeholder
- Ableitung einer den neuen Gegebenheiten angepassten Unternehmensstrategie
- Erarbeitung von Handlungsoptionen für das weitere Vorgehen zur betrieblichen Restrukturierung

Ergebnisse

- Auf Basis der Projektergebnisse erarbeitete die Geschäftsführung ein Maßnahmenpaket für ihr zukünftiges strategisches Handeln, welche in der zwischenzeitlich umgesetzten Strategie „Fokus 25“ mündete

Verkauf mehrerer Unternehmen für deren Gesellschafterin

Fallbeispiel

Referenz:

- Wolters
Linienverkehrs-
betriebe GmbH

 wolters buslinien



Heitmann



Anklamer Verkehrsgesellschaft mbH

Wie bewegen Sie ...

Leistungen

- Strukturierung des Verfahrens zur Veräußerung der Gesellschaftsanteile
- Erstellung einer Wertindikation für die Ostseebus und Heitmann GmbH
- Entwicklung der Eckpunkte des Transaktionsmodells und Abstimmung der für die Transaktion notwendigen Verfahrensschritte
- Umsetzung eines EU-weiten strukturierten Bieterverfahrens (Anlehnung an VOL)
- Durchführung des Teilnahmewettbewerbs
- Erstellung der Vergabeunterlagen (Informationsmemorandum, Verfahrensbrief)
- Auswertung eingehender indikativer Angebote
- Organisation und Durchführung der Due Diligence (Datenraum, Managementgespräch, Anwaltsvorgespräch, Betriebsbesichtigung)
- Erarbeitung des Kauf- und Abtretungsvertrages der Gesellschaftsanteile
- Auswertung eingehender verbindlicher Angebote
- Führung der Verhandlungen mit den präferierten Bietern
- Administrative Begleitung des Prozesses und Erstellen der Verfahrensdokumentation; Koordination aller eingebundenen Anwälte
- Kontinuierliche Kommunikation des aktuellen Verfahrensstandes an alle relevanten Interessengruppen

Ergebnisse

- Das Verfahren wurde für die Veräußerin mit großem Erfolg abgeschlossen.
- Die Gesellschaftsanteile wurden rechtskräftig an ein Gemeinschaftsunternehmen von KVG Ribnitz-Damgarten und AVG-Anklam übertragen. Alle erforderlichen Zustimmungen und Genehmigungen wurden ohne Auflagen erteilt

Untersuchung von Formen der verstärkten Kooperation in Westbrandenburg für vier Gebietskörperschaften und deren kommunale Verkehrsunternehmen

Fallbeispiel

Referenz:

- Verkehrsverbund Berlin-Brandenburg GmbH



Leistungen

- Bestandsaufnahme vorhandener organisatorischer, rechtlicher und betriebswirtschaftlicher Strukturen; Erarbeitung der wirtschaftlichen Grundlagen für die weitere Beurteilung (Bildung von Kennzahlen, Vergleich mit Benchmarks)
- Entwicklung von 5 Strukturvarianten für eine verstärkte Kooperation auf Unternehmensseite gemäß zuvor durchgeführter Abstimmungen der Anforderungen
- Ableitung eines gewichteten Bewertungsrasters für die Strukturvarianten
- Bewertung der Zielerreichung zuvor definierter qualitativer Kriterien
- Hinterlegung der Strukturvarianten mit betriebswirtschaftlichen Modellrechnungen zur Ermittlung der finanziellen Vorteilhaftigkeit verschiedenen Strukturvarianten
- Durchführung von Szenarienrechnungen und Sensitivitätsanalysen
- Beurteilung verschiedener Kooperationsvarianten auf Aufgabenträgerseite
- Identifikation der präferierten Strukturvarianten

Ergebnisse

- Ableitung einer Handlungsempfehlung für die Gebietskörperschaften zur Vorbereitung der Umsetzung der präferierten Strukturvarianten auf Unternehmensseite

Definition von Zielwerten im Bereich Marketing

Fallbeispiel

Referenz:

- üstra Hannoversche Verkehrsbetriebe AG

The logo for üstra, featuring the word "üstra" in a bold, green, sans-serif font with a white outline, set against a white background.

Leistungen

- Aufgabenzuordnung im IST: Erfassung und Benennung aller derzeit erledigten Aufgaben sowie erbrachter Leistungen im Marketingbereich. Zuordnung der Aufgaben und Leistungen auf zuvor definierte Funktionsbereiche
- Erarbeitung des Modells der „Wertschöpfungskette eines integrierten Mobilitätsdienstleisters“. Anpassung des Modells auf die spezifische Situation der üstra und Identifikation betroffener Marketing-Bereiche
- Aufgabenzuordnung im SOLL: Zuordnung der Marketing-Aufgaben auf die Bestandteile der Wertschöpfungskette; Festlegung künftig zu erbringender Aufgaben. Definition von Schnittstellen zu anderen üstra-Struktureinheiten und externen Bereichen
- Aufgabenkritik: Identifikation von Aufgaben, die künftig nicht mehr bzw. in geringerem Umfang erbracht werden sollen. Benennung neuer, innovativer Aufgaben die künftig erbracht werden sollen. Erarbeitung von Maßnahmen zur Kompensation der Leistungsreduzierung
- Qualitativer Unternehmensvergleich: Verifizierung bisher erzielter Erkenntnisse bzw. ermittelter Zielwerte für den Bereich Entwicklung Angebot, Betrieb und Technik

Ergebnisse

- Entwicklung eines Leitfadens zur weiteren Restrukturierung im Marketingbereich
- Alle Projektergebnisse wurden im Rahmen einer gemeinsamen Arbeitsgruppe von üstra-Marketingbereich und **mbas** einvernehmlich erarbeitet und verabschiedet

Integration zweier ehemals kommunaler Unternehmen unter dem Dach der regionalen Holding sowie Erschließung dadurch entstehender Synergiepotentiale

Fallbeispiel

Referenz:

- Veolia Verkehr GmbH
- Connex Sachsen GmbH
- NVG GmbH
- VGG GmbH



Leistungen

- Abstimmung und Integration beider Fahrpläne
- Verknüpfung und Substitution ausgewählter Linien
- Vorbereitung der Beantragung entsprechender Konzessionen
- Neuordnung der „externen“ Subunternehmerleistungen durch wechselseitigen Einsatz als „interner“ Subunternehmer
- Erarbeitung eines gemeinsamen Umlauf- und Dienstplanes im Schnittpunkt beider Unternehmen
- Schaffung einer gemeinsamen Fahrzeug- und Fahrerreserve
- Kontinuierliche Führung der Mitarbeiter vor Ort im Rahmen eines Interimsmanagements

Ergebnisse

- Erhebliche Einsparung benötigter Fahrzeuge sowie Verbesserung der Effizienz des Fahrereinsatzes für die Erbringung der Fahrplanleistung
- Bündelung der Erbringung von Querschnittsdienstleistungen unter dem Dach der regionalen Holding

Restrukturierung und betriebliche Optimierung eines privatisierten ehemaligen kommunalen Unternehmens im Zuge eines Interimsmanagement-Mandates

Fallbeispiel

Referenz:

- Connex Sachsen GmbH
- NVG GmbH



Leistungen

- Analyse des Verkehrsangebotes sowie der mit der Erbringung des Verkehrsangebotes beschäftigten Ressourcen
- Optimierung des Angebotes und entsprechende Anpassung des Fahrplanes (Verlagerung der Leistungen in nachfragestarke Lagen, Bündelung von Leistungen im Schülerverkehr)
- Deutliche Optimierung der Umlauf- und Dienstplanung
- Neuvergabe der Subunternehmerleistungen

Ergebnisse

- Verbesserung der Effektivität des Fahrplanes
- Steigerung der Effizienz von Parametern der Umlaufplanung
- Anpassung verschiedener Dienstplanparameter an aktuelle Erfordernisse
- Erhebliche Einsparung von benötigten Fahrzeugen und Fahrpersonal für die Erbringung der Fahrplanleistung

Verkauf eines kommunalen Unternehmens für dessen Gesellschafter

Fallbeispiel

Referenz:

- Landkreis Bautzen
- Landkreis Kamenz



Leistungen

- Strukturierung des Verfahrens zur Veräußerung der Gesellschaftsanteile des Unternehmens
- Erstellung des Wertgutachtens der RBO
- Entwicklung der Eckpunkte des Transaktionsmodells
- Abstimmung des für die Transaktion notwendigen Vertragswerkes
- Durchführung eines EU-weiten strukturierten Bieterverfahrens nach VOL
- Durchführung der abschließenden Vertragsverhandlungen

Ergebnisse

- Die Gesellschaftsanteile wurden rechtskräftig an Rhenus-Keolis veräußert
- Der monetäre Nutzen für die Landkreise aus der Transaktion war doppelt so hoch wie ursprünglich erwartet
- Der Einfluss der Landkreise auf Umfang und Qualität bleibt vollumfänglich erhalten
- Der Übergang in die neue Gesellschafterstruktur wird sozialverträglich gestaltet
- Die übernommene Gesellschaft erhielt eine vielversprechende strategische Entwicklungsperspektive
- Die Aufsichts- und Kartellbehörden haben der Transaktion ohne Auflagen zugestimmt

Implementierung der Allianzkonzeption Rhein-Neckar Verkehr AG

Fallbeispiel

Referenz:

- Oberrheinische Eisenbahngesellschaft AG
- Mannheimer Verkehrs AG
- Rhein-Haardt-Bahn
- Heidelberger Straßenbahn AG
- Verkehrsbetriebe Ludwigshafen
- Zentralwerkstatt für Verkehrsmittel Mannheim



Leistungen

- Erarbeitung der Einzel-Implementierungskonzepte und Definition der Implementierungsschritte für
 - Integrierte Angebotskonzeption
 - neue Marketing- und Vertriebskonzeption
 - integrierter Fahr- und Dienstplan
 - Instandhaltungskonzept für Fahrzeuge und Infrastruktur
 - Standortkonzept für Betriebsstätten
 - Querschnittsdienstleistungen
- Einholen der Genehmigungen bei Bundeskartellamt (ohne Auflagen bereits erhalten) und technischen Aufsichtsbehörden
- Endverhandlung des Vertragswerkes mit den beteiligten Gebietskörperschaften als mittelbare Gesellschafter
- Erarbeitung des Personalkonzeptes
 - Verhandlung des Haustarifvertrages der neuen Gesellschaft
 - Entwicklung der Stellenpläne
 - Erarbeitung eines Konzeptes für entstehende „Personalüberhänge“
- Verhandlungen mit den Arbeitnehmervertretern der beteiligten Unternehmen

Ergebnisse

- Die neue Gesellschaft Rhein-Neckar-Verkehr GmbH hat im Jahr 2005 den Betrieb aufgenommen

Erarbeitung einer Wachstumsstrategie für einen großen kommunalen Stadtwerkekonzern

Fallbeispiel

Referenz:

- Mannheimer Versorgungs- und Verkehrsgesellschaft AG



Leistungen

- Ableitung und Formulierung der Unternehmensziele
- Erarbeitung von Strategieoptionen bzgl. Unternehmenswachstum
- Erarbeitung und Bewertung von Strukturalternativen zur Erreichung des Ziels „Wachstum“
- Auswahl einer geeigneten Strukturalternative und Identifizierung geeigneter Strategischer Partner
- Empfehlungen zum weiteren Vorgehen

Ergebnisse

- Es erfolgte die Beauftragung, die Projektergebnisse zusammen mit den identifizierten strategischen Partnern umzusetzen

Installation eines Risikomanagement-Systems

Fallbeispiel

Referenz:

- Dresdner Verkehrsbetriebe AG



Leistungen

- Aufbau und Etablierung eines konzernweiten Risikomanagements zur Verbesserung der materiellen Risikoperformance
- Erstellung eines Rahmenregelwerkes zum Risikomanagement und Integration in bestehende Controlling- und Reportingprozesse
- Detaillierte Durchführung einer Risikoanalyse in allen betrieblichen Funktionsbereichen
- Implementierung, Mitarbeiterschulung und Know-how-Transfer
- Dokumentation
- Reporting der kontinuierlichen Risikoanalysen inklusive Bewertungen

Ergebnisse

- Das erarbeitete Risikomanagementsystem wurde im Unternehmen erfolgreich implementiert