

# Lexington Consulting

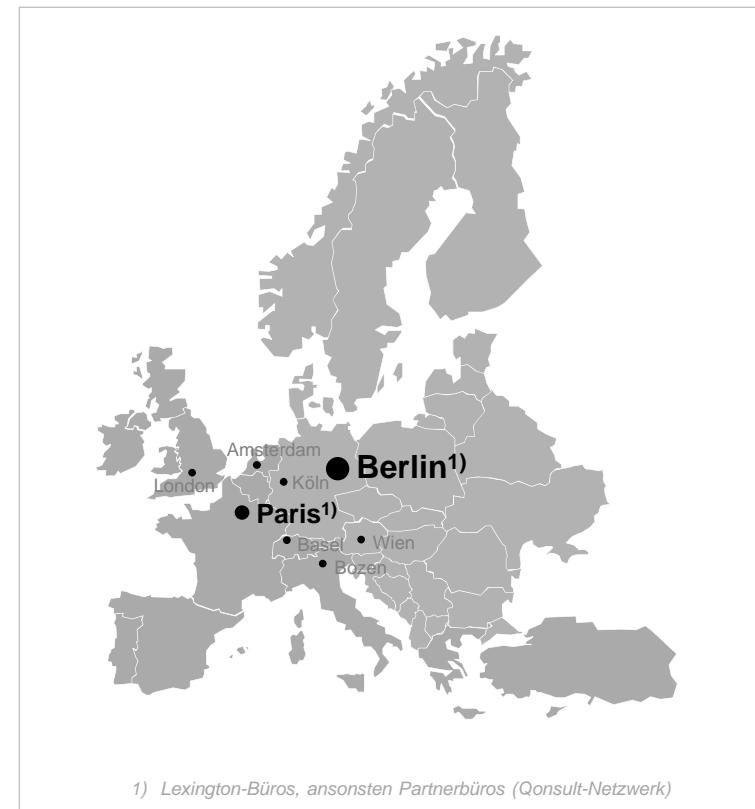
## Kurzüberblick

*Berlin, Januar 2015*

# Lexington Consulting: Management-Beratung mit langjähriger Erfahrung

## KURZÜBERBLICK

- Gründung 1998 in Berlin, weiteres Büro in Paris
- Erfahrene Berater/Projektpartner sowie Zusammenarbeit mit Fachexperten und Hochschulen
- Individuelle Unterstützung privater Unternehmen und öffentlicher Institutionen
- Maßgeschneiderte Beratung, Umsetzungsbegleitung sowie Projektmanagement in den Bereichen:
  - Strategieentwicklung und strategisches Controlling/Management
  - Organisationsentwicklung/Prozessoptimierung
  - M&A-Transaktionsbegleitung
  - Partner-Zusammenarbeit im Bereich Human Resource Management (Executive Search/Führungskräfteentwicklung/Coaching)



# Lexington vereint methodisches Wissen mit dem Fachwissen in spezifischen Branchen

## KOMPETENZBEREICHE

|                      | Entsorgung | Energie/<br>erneuerbare<br>Energien | Gesund-<br>heitswesen/<br>Pharma | Weitere<br>Branchen |
|----------------------|------------|-------------------------------------|----------------------------------|---------------------|
| Strategie            |            |                                     |                                  |                     |
| (Re)Organisation     |            |                                     |                                  |                     |
| M&A-Unterstützung    |            |                                     |                                  |                     |
| Human Resource Mgmt. |            |                                     |                                  |                     |

# Das Methoden-Know-how umfasst drei wesentliche Bereiche

## BERATUNGSINHALTE (Auszüge)

| Strategie  | (Re)Organisation   | M&A-Unterstützung   |
|--|--|---|
| <ul style="list-style-type: none"><li>• <b>Markt-/Wettbewerbsanalyse</b><ul style="list-style-type: none"><li>- Marktvolumen/-Segmente, -strukturen</li><li>- Markttrends/Benchmarks</li></ul></li><li>• <b>Unternehmensanalyse</b><ul style="list-style-type: none"><li>- Analyse Produkte und Kunden</li><li>- Bewertung Geschäft(seinheit)</li><li>- Aufbau- und Ablauforganisation</li><li>- Planungsvalidierung</li></ul></li><li>• <b>Strategieentwicklung</b><ul style="list-style-type: none"><li>- Entwicklung Normstrategien (Kosten-/Qualitätsführerschaft, Abschöpfung/Ausweitung...)</li><li>- Entwicklung Ansätze zur Geschäftsausweitung ("Innovationswerkstatt")</li></ul></li><li>• <b>Strategie-Umsetzung</b><ul style="list-style-type: none"><li>- Definition von Maßnahmen und Verantwortlichkeiten</li><li>- Strategisches Controlling/ Steuerungsinstrumente</li><li>- Erfolgsüberwachung</li></ul></li></ul> | <ul style="list-style-type: none"><li>• <b>Prozessbasiertes Benchmarking<sup>1)</sup></b><ul style="list-style-type: none"><li>- Benchmarking der Prozesseffizienz und Ermittlung Optimierungspotenziale</li></ul></li><li>• <b>Prozess(re)design</b><ul style="list-style-type: none"><li>- Prozessanalyse</li><li>- Prozessoptimierung</li></ul></li><li>• <b>Organisation</b><ul style="list-style-type: none"><li>- Analyse und Optimierung der Aufbauorganisation</li></ul></li><li>• <b>Implementierung</b><ul style="list-style-type: none"><li>- Implementierung Aufbau- und Ablauforganisationen</li><li>- Managementunterstützung und Teamcoaching</li></ul></li><li>• <b>Kostensenkung</b><ul style="list-style-type: none"><li>- Produktivitätssteigerung</li><li>- Gemeinkostenoptimierung</li></ul></li></ul> <p><small>1) Von Lexington Consulting entwickeltes und standardisiertes Tool zur Unternehmensanalyse</small></p> | <ul style="list-style-type: none"><li>• <b>Investment-Research</b><ul style="list-style-type: none"><li>- Identifikation Branchen, Märkte und Unternehmen/potenzielle Investoren</li><li>- Investment-Vermittlung</li></ul></li><li>• <b>Käufer-/Verkäuferseite</b><ul style="list-style-type: none"><li>- Koordinierende Transaktionsberatung</li><li>- Investorensuche (Finanzinvestoren, strategische Partner)</li><li>- Datenraumaufbau (Verkäufer)</li><li>- Market &amp; Commercial Factbook (Verkäufer) und Due Diligence (Käufer)</li><li>- Finanz-/Kalkulationsmodell</li></ul></li><li>• <b>Post-Akquisitionsphase</b><ul style="list-style-type: none"><li>- Post-Merger-Integration</li><li>- Change Management</li><li>- Verbindung zu den Bereichen Strategie und (Re-)Organisation</li></ul></li></ul> |

# ***Lexington schafft einen Klienten-Mehrwert durch maßgeschneiderte Ansätze***

## **VERSTÄNDNIS/ERFOLGSFAKTOREN UNSERER ARBEIT**

- Maßgeschneiderte, klientspezifische Unterstützungsansätze
- Einsatz von Branchen-Kompetenzteams unter Einbeziehung externer Fachexperten
- Einbindung des Klienten „vor Ort“
- Keine Interessenkonflikte und hohe Loyalität zum Klienten
- 16-jährige erfolgreiche und prüfbare Klientenunterstützung





LEXINGTON  
CONSULTING

Neue Perspektiven

Lexington Consulting GmbH  
Uhlandstraße 175  
D - 10719 Berlin

+49.30.885956.0  
[www.lexington.de](http://www.lexington.de)