

Exxent Consulting

Prozesse ■ Organisation ■ Strategie ■ Logistik ■ IT

Profil



Exxent Unternehmensprofil

- Die Management-Beratung des Mittelstands
- Die Fachberatung für Unternehmensgruppen und Konzerne
- Der Partner für Analyse, Konzept und Umsetzung - bis es funktioniert
- Effizient und gemeinsam zum Erfolg: „Schnellboot statt Tanker“
- Fast, Flexible, Focused für 3F: Fit For Future

Excellence in Consulting

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

Positionierung in vier strategischen Geschäftsfeldern mit einem leistungsstarken Team

Exxent Consulting

- Gründung in **2003 als Symbiose** von Beratern aus der **Strategie**, der **Operativen Exzellenz** und dem **Prozess- sowie IT-Management**
- **Nachfolge und Teamentwicklung 2012** mit Ausrichtung auf die Themen der Zukunft
- Fokussierung auf Unternehmen, die eine **hohe Wertschöpfungstiefe** haben und **mittelständisch geprägt** sind
- Fachliche **Beratung für Unternehmensgruppen und Konzerne** in den Themen Operational Excellence, SCM und ITSM
- Spezialisierung auf **Zukunftsmärkte** wie **Gesundheit, Lebensmittel, Logistik, Mobility, Maschinenbau** und **weitere Industriebranchen**
- Leistungen in den **5 Arbeitsfeldern Strategie, Organisation, Prozesse, Logistik, IT**
- Projektportfolio in **4 strategischen Geschäftsfeldern: Industrie, Supply Chain, Krankenhäuser und Lebensmittel**
- Spezialisierte **Expertise, Methodik und Umsetzungsstärke** durch **leistungsstarkes Team** und zeitgemäßes Wissensmanagement
- Erfahrene **Partner, Projektleiter und Senioren**
- **Schlanke eigene Strukturen** mit geringen Fixkosten und hoher Kundenwertschöpfung

Die Strategischen Geschäftsfelder von Exxent



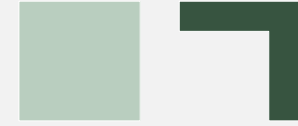
Excellence in
Logistics & Supply Chain



Excellence in
Industrial Operations



Excellence in
Health Care & Hospitals



Excellence in
Food & Beverage

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 seinen 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

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.

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 Schirmmacher

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

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

Die Sprache des Mittelstandes

„Als BGL-Vorteilswelt-Partner begleitet Exxent unsere Transportlogistikunternehmen 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

Das Strategische Geschäftsfeld (SGF): Supply Chain & Logistics Excellence

Die SCM- & Logistikberatung an Ihrer Seite



- 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
- 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

Das Strategische Geschäftsfeld (SGF): Industrial Excellence

Operational Excellence in der Industrie hat einen Namen: Exxent



- 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 (Marke I:VM)

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

Das Strategische Geschäftsfeld (SGF): Health Care & Hospital Excellence

Die starke Beratung für Kliniken, Krankenhäuser, Pflegeeinrichtungen & Pharma



- Krankenhäuser und Klinikgruppen
- Grundversorger, Regelversorger, Schwerpunktkrankenhäuser, Maximalversorger
- Universitätskliniken
- Fachkrankenhäuser
- Reha-Kliniken und - Gruppen
- Pflegeeinrichtungen
- MVZ, Ärztehäuser
- Verbandsorganisationen (Marke I:VM)

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
- Organisation der Notaufnahme
- Gestaltung der Notaufnahmeprozesse
- Zentrale Notaufnahme
- Elektive Aufnahme
- Elektive Aufnahmezentren
- OP-Management und perioperative Prozess
- Stationsmanagement
- Zeitmanagement und Wertschöpfung in den Funktionen
- Logistik für das Krankenhaus und die Gruppe
- Materialwirtschaft für Funktionen, Stationen und OPs
- PDMS und elektronische Patientenakte/Kurve
- Standardisierung der Subsysteme

Das Strategische Geschäftsfeld (SGF): Food & Beverage Excellence

Die starke Beratung für Lebensmittelhersteller und den Handel


























- Lebensmittelhersteller
- Getränkewirtschaft
- Privatbrauereien
- Braumanufacturen und Mikrobrauereien
- Brauereien und Braugruppen
- Brunnenbetriebe
- Getränke – Fachgroßhandel und Distributeure
- Lebensmittel – Einzelhandel
- Verbandsorganisationen (Marke I:VM)

Erfahrungen & Expertise

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

Das Exxent Geschäftssystem ist zu verstehen wie eine Matrix:
 Strategische Geschäftsfelder (SGF als Marktsegmente) und Projektbereiche (Arbeitsfelder)

					
Arbeitsfelder \ SGF	SGF	Supply Chain & Logistics Excellence	Industrial Excellence	Health Care & Hospital Excellence	Food & Beverage Excellence
Strategie					
Prozesse					
Organisation					
Logistik					
IT - Management					

Die folgenden Projektbeispiele und Expertisen zeigen das Potenzial des Good-Practice-Transfers und die Vorteile der branchenübergreifenden Arbeit von Exxent

The central pyramid represents the core business areas of Exxent Consulting:

- Strategie** (Strategy)
- Prozesse** (Processes)
- Organisation** (Organization)
- Logistik** (Logistics)
- IT-Management** (IT Management)

Surrounding project examples include:

- Top Left:** A detailed organizational chart with multiple levels and departments.
- Top Right:** A process flow diagram with four distinct phases.
- Middle Left:** A circular diagram showing the relationship between 'Produktion & Arbeitsvorbereitung & Steuerung', 'Logistik & Materialwirtschaft & Lagerwirtschaft', and 'Einkauf & Beschaffung & Vertrieb'.
- Middle Right:** A circular diagram with segments for 'Produktentwicklung', 'Marketing', and 'Vertrieb'.
- Bottom Left:** A diagram showing 'IT-Gestalter (ERP, Subsysteme, Applikationen etc.)' and 'Self-Process (Binnen 1-5 und Lastenheft)'.
- Bottom Right:** A complex flowchart with multiple interconnected nodes and arrows.

„Fit For Future“: Zitate und Meinungen zur Zukunft oder besser ... den Zukünften

„Wenn ich die Menschen gefragt hätte, was sie wollen, hätten sie gesagt: schnellere Pferde“

„Wer immer tut, was er schon kann, bleibt immer das, was er schon ist“

„Es hängt von Dir selbst ab, ob du das neue Jahr als Bremse oder als Motor benutzen willst“

„Wenn alles gegen Dich zu laufen scheint, erinnere dich daran, dass das Flugzeug gegen den Wind abhebt, nicht mit ihm“

Henry Ford

„In einer Welt ständigen Wandels stellen GUTE FRAGEN die eigentliche Knappheit dar.“

Watts Wacker

„Es ist nicht unsere Aufgabe, die Zukunft vorauszusagen, sondern auf sie gut vorbereitet zu sein.“

Der attische Staatsmann Perikles

„Es ist viel früher als wir denken!“

Vannevar Bush

„Ein Onlineshop reicht nicht, wir müssen das ganze Unternehmen digitalisieren. Das kostet ‘n Arsch voll Kohle, aber es lohnt sich.“

Torsten Toeller, Gründer Fressnapf

„Nicht jedes Licht am Ende eines Tunnels bedeutet einen Hoffnungsschimmer. Manchmal ist es auch ein entgegenkommender Zug.“

*Markus M. Ronner,
Schweizer Theologe, Autor und Aphoristiker*

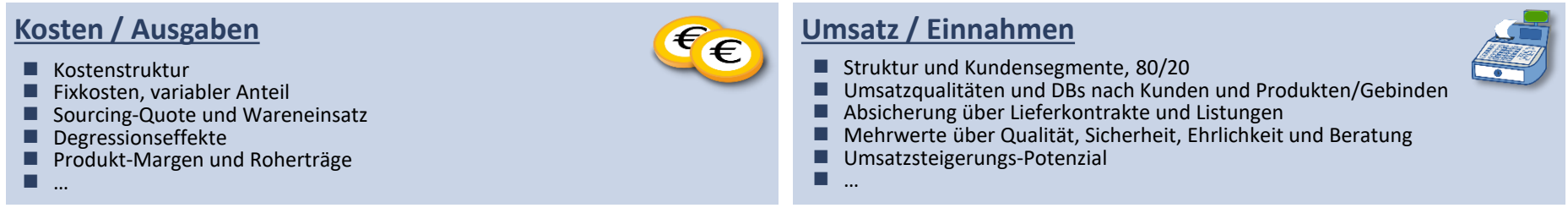
„Wenn Sie einen Scheißprozess digitalisieren, dann haben Sie einen scheiß digitalen Prozess“

Thorsten Dirks, CEO Telefonica

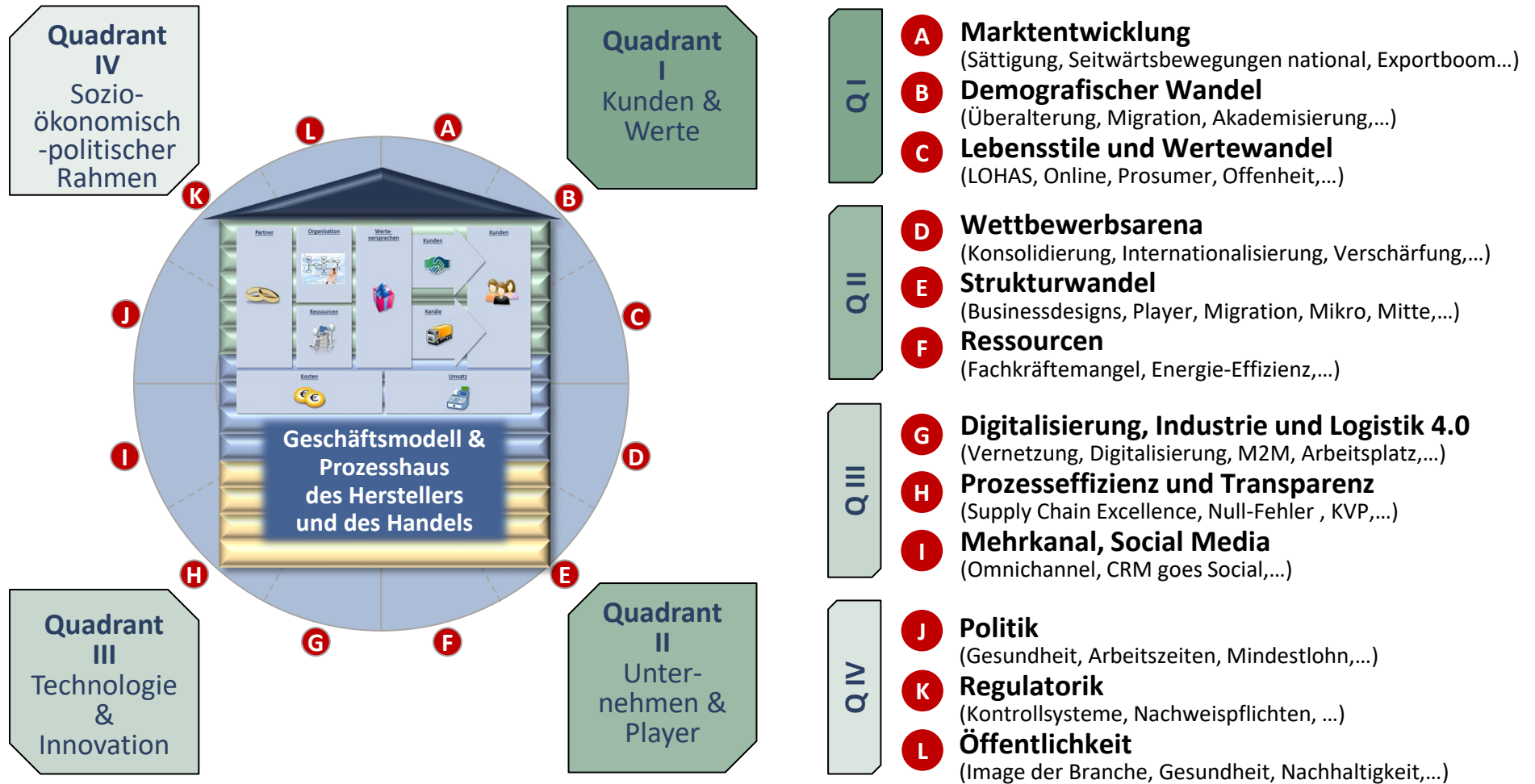
Der Exxent - Marktkreislauf: „Wir helfen Herstellern, die mit Maschinen und Autos Lebensmittel an den Handel und Konsumenten liefern, und digitalisieren dann letztlich den Patientendurchlauf im Krankenhaus und auch in der Reha. Diese Menschen gehen dann wieder gesund nach Hause und führen bzw. gründen ihre Unternehmen mit Mitarbeitern, die wiederum Maschinen, Mobilität und Gesundheit brauchen ... „

John A. Eke, Exxent Consulting

Die strategische Positionierung eines Unternehmens - hier am Beispiel eines Lebensmittelherstellers - entwickelt Exxent mit der CANVAS – Methode in kürzester Zeit mittels Interviews und Workshops

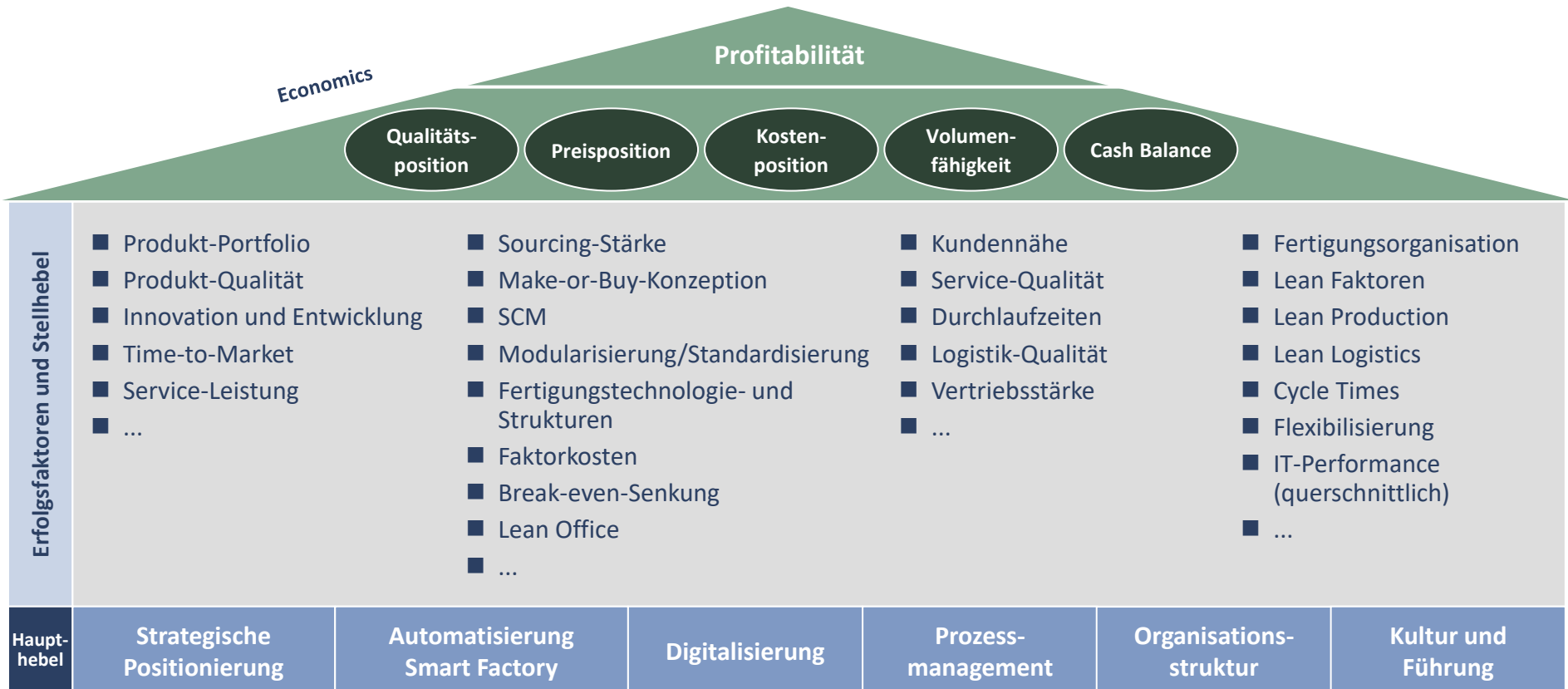


Die strategische Positionierung erfolgt im Radarschirm der Trends

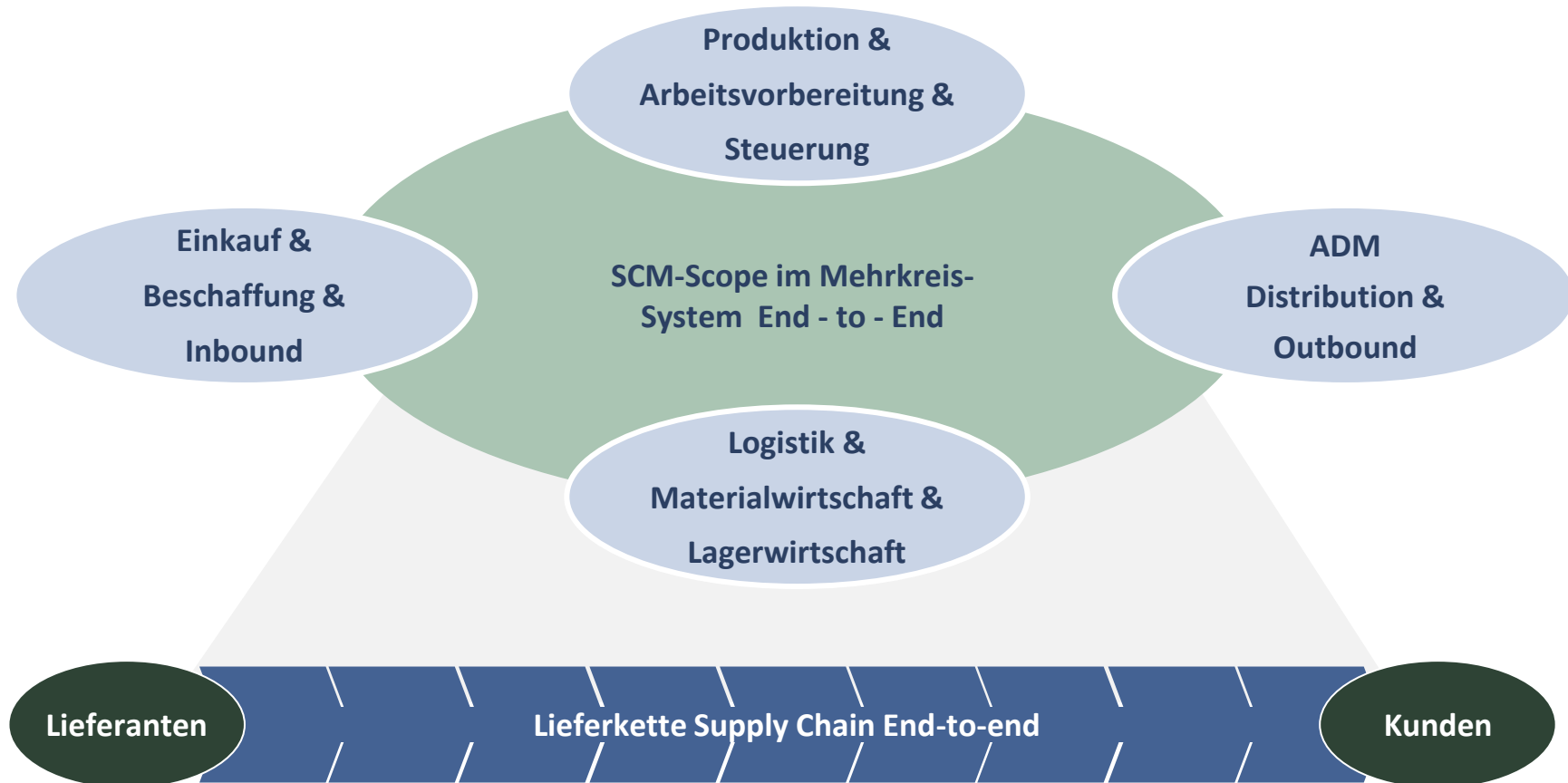


Das House of Excellence zeigt die Hebel, die Wertschöpfungskette und die Profitabilität in einem Bild

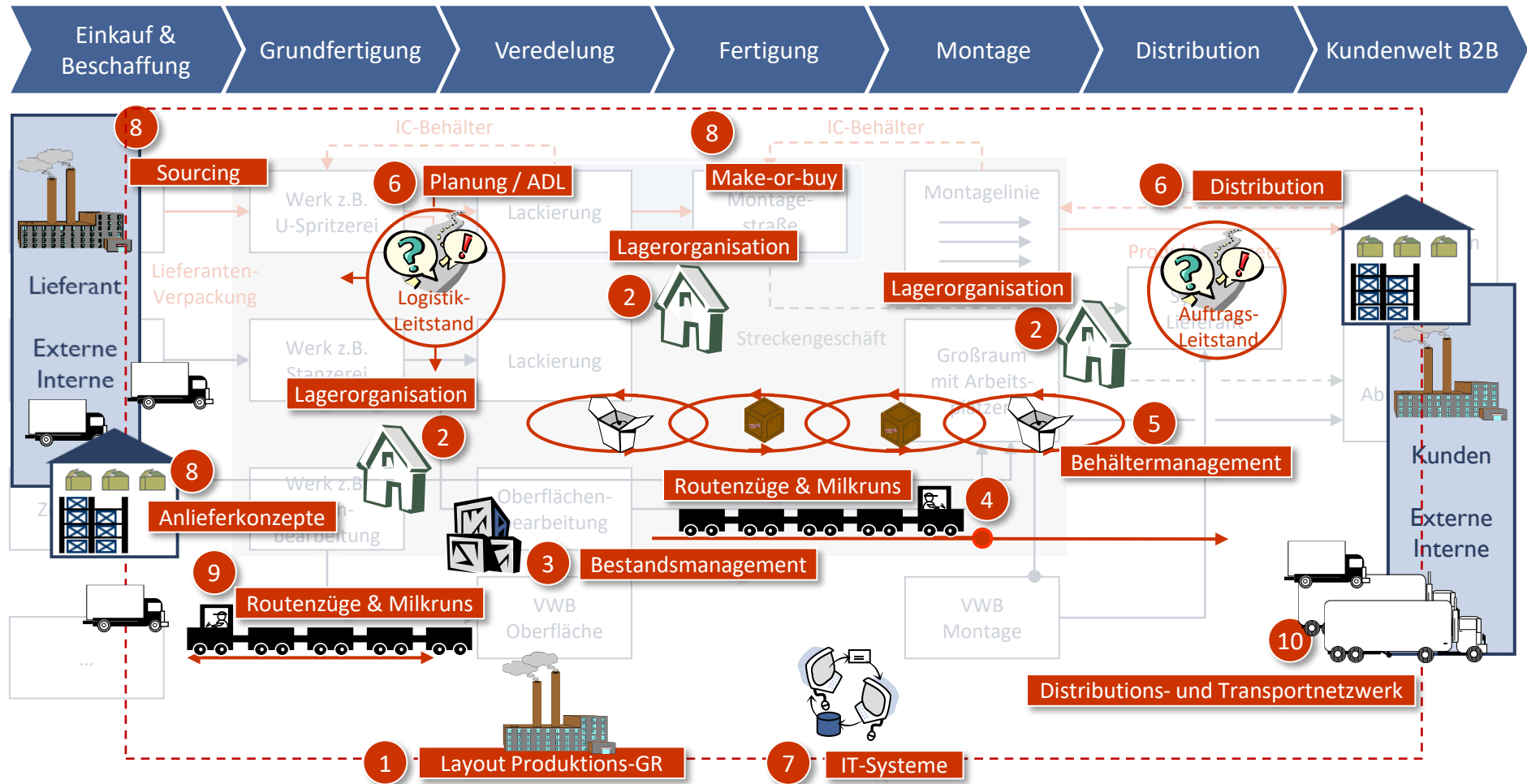
Make To Order Prozesskette MTO mit integrierter Bestandspolitik MTS



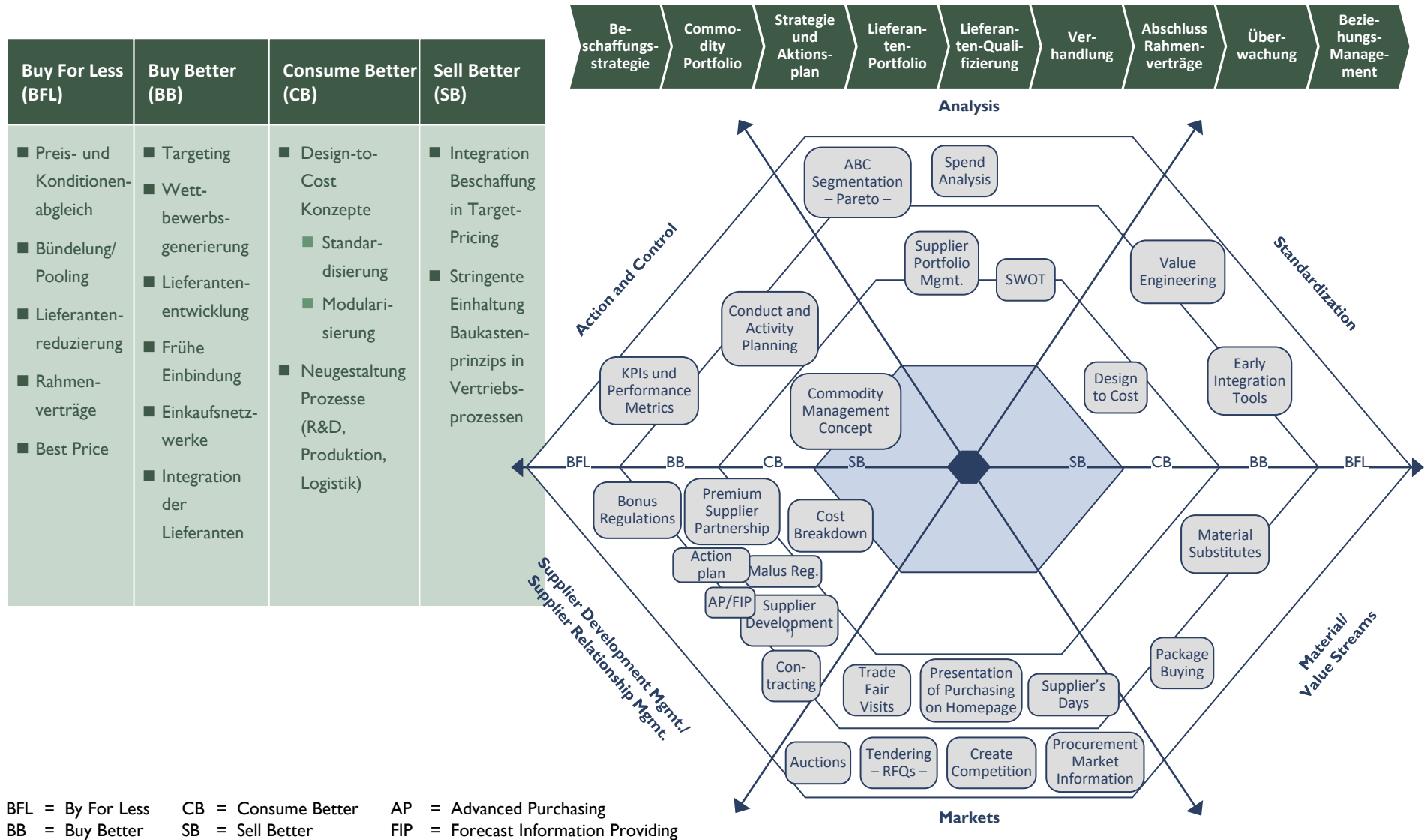
Ganzheitliches SCM: Das Vier-Kreis-System als Rahmenkonzept der Supply Chain Excellence



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



Sourcing – Konzepte: Toolbox für den strategischen Einkauf



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



Systematik für eine mittelständische Exportstrategie auf Basis von Zielmarktanalysen

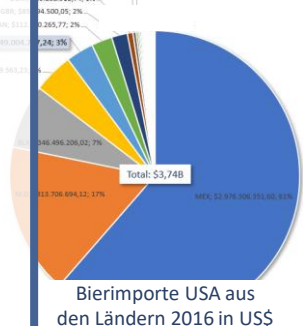
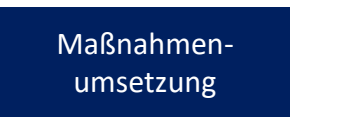
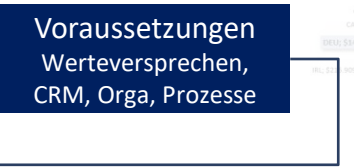
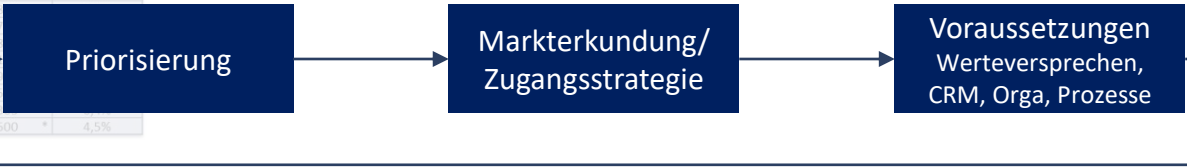
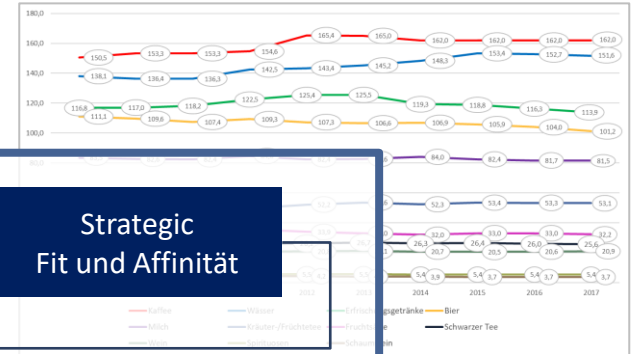
Entwicklung des Bierausstoßes in den Top 30 Ländern

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	22,9	
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	21,300	2,8%
21	Tschechien	20	20,322	-0,8%
22	Südkorea	20	20,000	0,0%
23	Argentinien	18	18,7	
24	Philippinen	16	18,7	
25	Ukraine	17	17,5	
26	Rumänien	15	15,0	
27	Australien	15	15,5	
28	Italien	16	15,5	
29	Peru	13	14,0	
30	Angola	11	11,500	4,5%

Bierexporte Deutschland in die Länder 2012-2016 in US\$

Land	2016 import_val	Land	2015 import_val	Land	2014 import_val	Land	2013 import_val	Land	2012 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	\$170.316.970,63	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	\$39.140.556,85	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	\$38.184.070,69	BLX	\$33.781.579,46	RUS	\$30.079.522,09
CAN	\$23.513.814,84	BLX	\$23.358.239,60	CAN	\$20.178.435,46	CAN	\$20.340.184,43	GRC	\$20.115.098,81
AUS	\$20.473.197,70	AUS	\$20.473.197,70	AUS	\$17.437.947,09	AUS	\$19.936.715,81	POL	\$18.664.368,43
GBR	\$16.093.788,55	FIN	\$12.518.000,00	FIN	\$12.518.000,00	FIN	\$12.518.000,00	FIN	\$12.518.000,00
FIN	\$12.518.000,00	DNL	\$10.324.055,11	DNL	\$9.610.519,14	ROU	\$8.681.272,54	DNK	\$10.364.287,61
DNL	\$10.324.055,11	ROU	\$8.681.272,54	VNM	\$1.120.121,81	VNM	\$1.120.121,81	SGP	\$9.707.246,64
ROU	\$8.681.272,54	VNM	\$1.120.121,81	VNM	\$1.120.121,81	VNM	\$1.120.121,81	ROU	\$8.681.837,24
VNM	\$1.120.121,81	VNM	\$1.120.121,81	VNM	\$1.120.121,81	VNM	\$1.120.121,81	VNM	\$781.406,91
Summary	\$1.253.883.820,30	Summary	\$1.111.097.397,79	Summary	\$1.378.010.726,84	Summary	\$1.326.349.062,29	Summary	\$1.393.801.073,65

Die Entwicklung in den 11 Getränkesegmenten 2008-2017



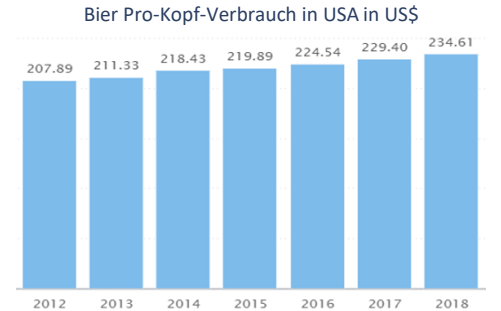
- Positionierung in 4 Weltregionen (SGEs)
- SGE Asia Pazifik mit den Countries:
 - China
 - Vietnam
 - Südkorea
 - Indien
 - SGE NAFTA-Raum mit den Countries:
 - USA
 - Canada
 - Mexico
 - SGE EUR mit den Countries:
 - IT
 - FR
 - BENELUX
 - UK
 - FR
 - PL
 - Baltics
 - Scandi
 - CEE
 - ESP/PTG
 - AT
 - CH
 - SGE RUS/Osteuropa

- Mastermodell nach Phasen pro SGE
- Phase 1: Analyse der Zielmärkte und Länderstrategie
 - Phase 2: Markterkundung 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 Ambassadors und Support Ressourcen

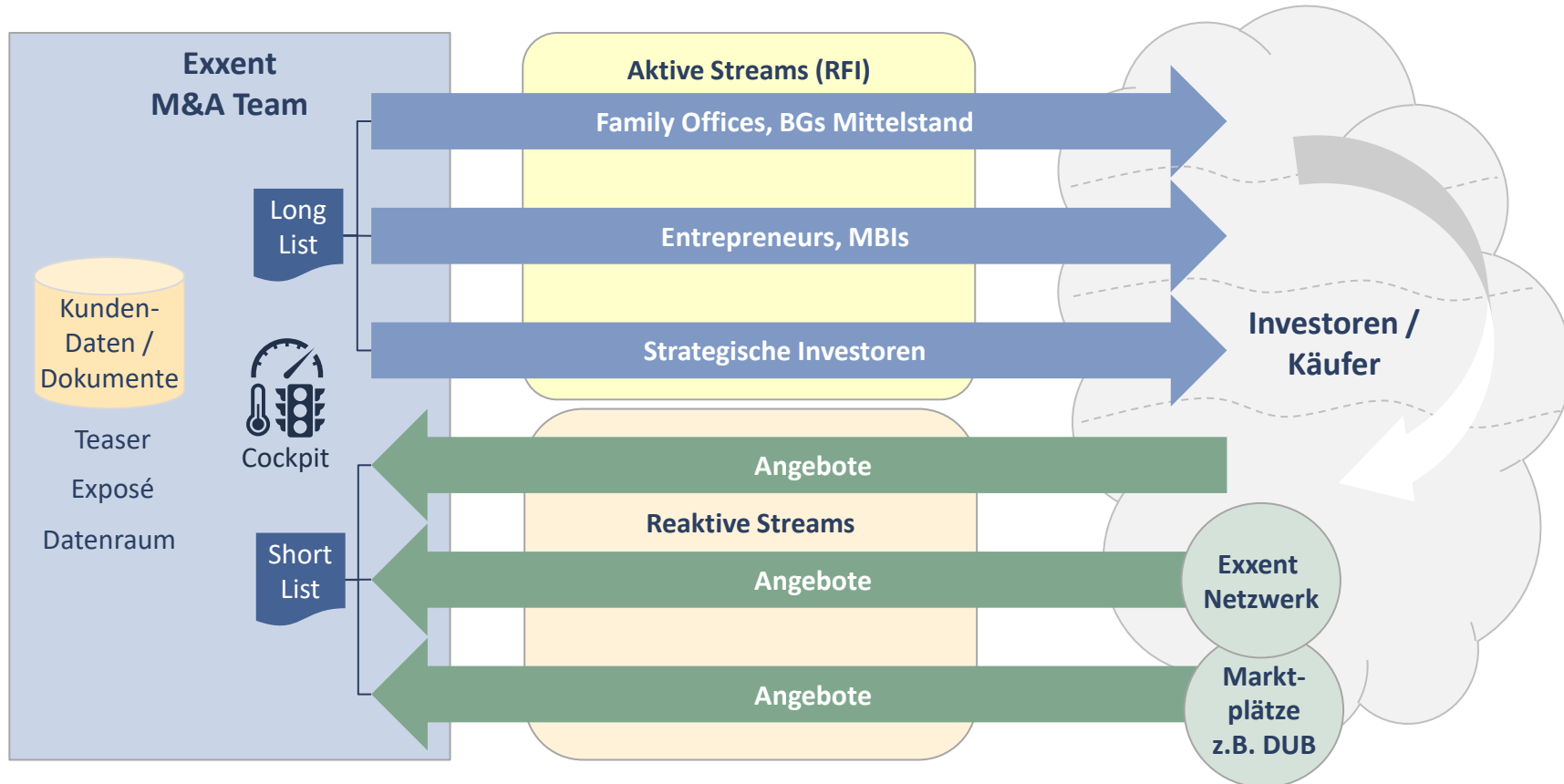
Letzte Meile und Distributeure (Zahlen, Daten, Fakten)

City	State	Company	Address	Phone	Website
Brooklyn	NY	Manhattan	111 North 5th Street	718 330 1111	manhattan.com
Brooklyn	NY	Brooklyn	111 North 5th Street	718 330 1111	brooklyn.com
Brooklyn	NY	Brooklyn	111 North 5th Street	718 330 1111	brooklyn.com

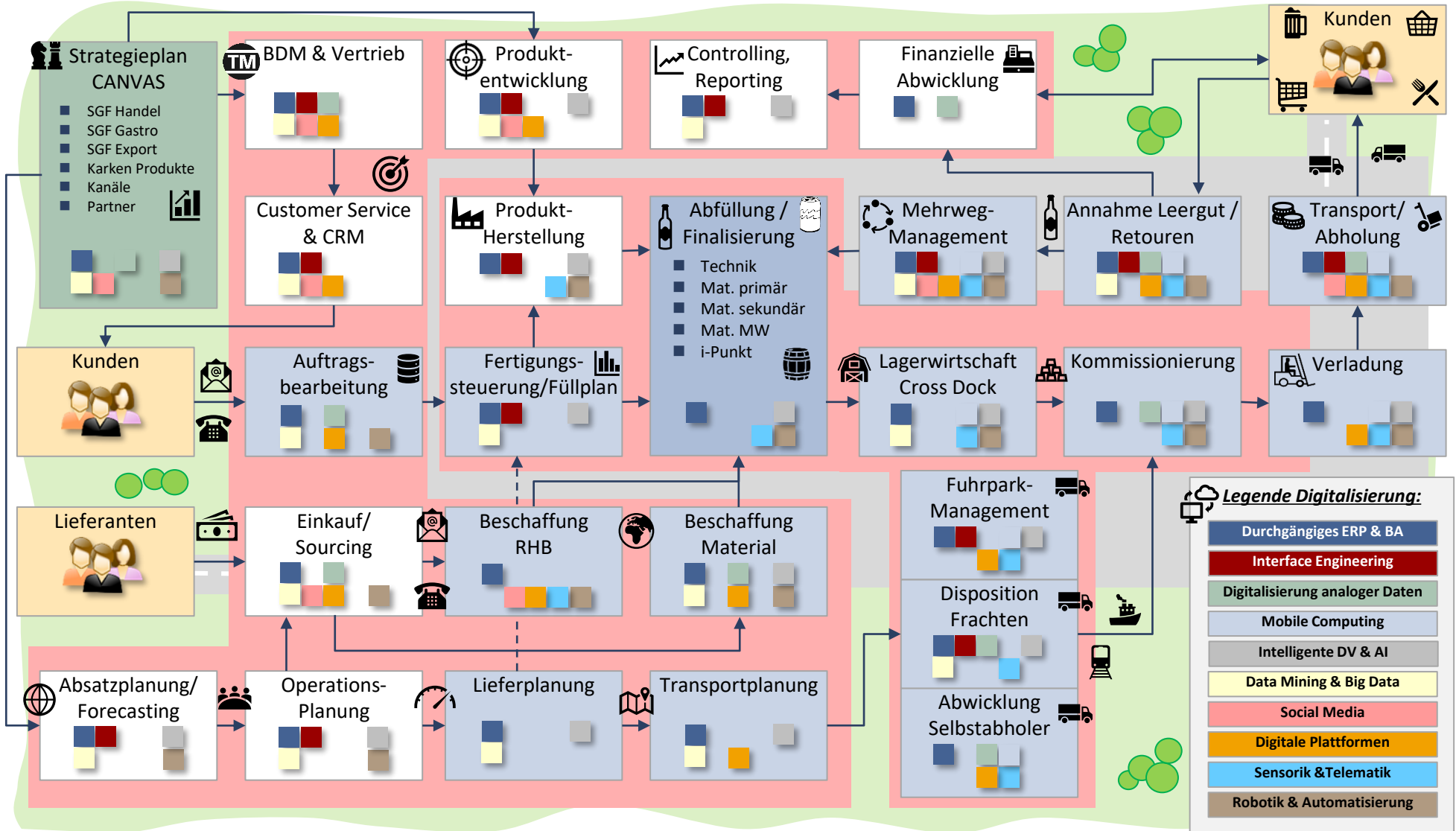
- Ca. 8,4 Mio. Einwohner in NYC insgesamt
- 22,2 Mio Einwohner in der Metropolregion
- Brooklyn mit 2,6 Mio. Einwohnern der größte der 5 Bezirke
- Manhattan mit 1,6 Mio. Einwohnern
- Hohe Dichte von Outlets und Pubs/Restaurants
- Geringe Präsenz von Supermarkt-Ketten, vernetzt Target-Märkte
- Im Retail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



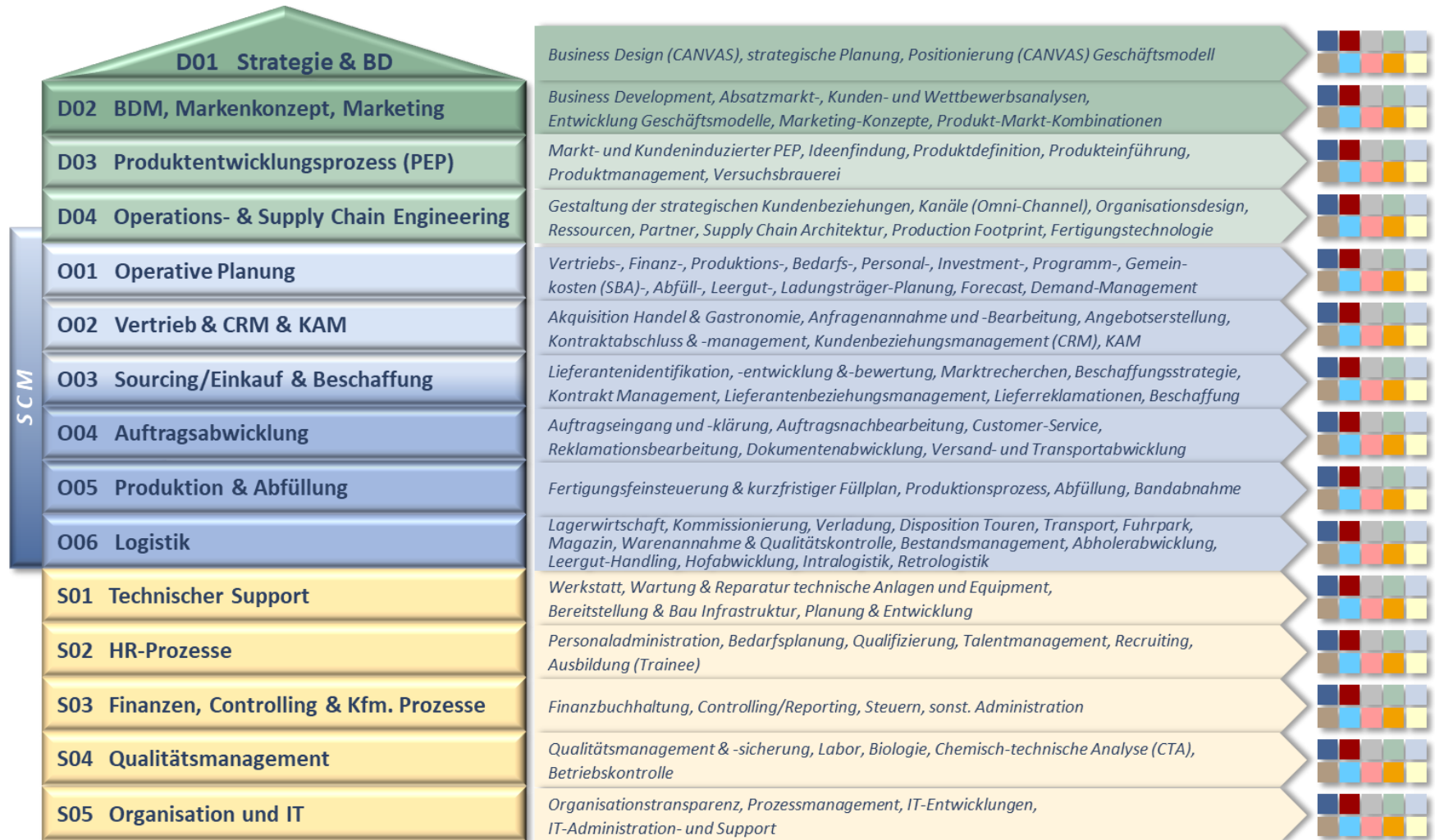
Exxent als M&A-Experte: Ansatz zur Investorengewinnung über Multi-Channel und Push & Pull



Digitale Handlungsfelder in der Prozesslandkarte der Value- and Supply-Chain



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

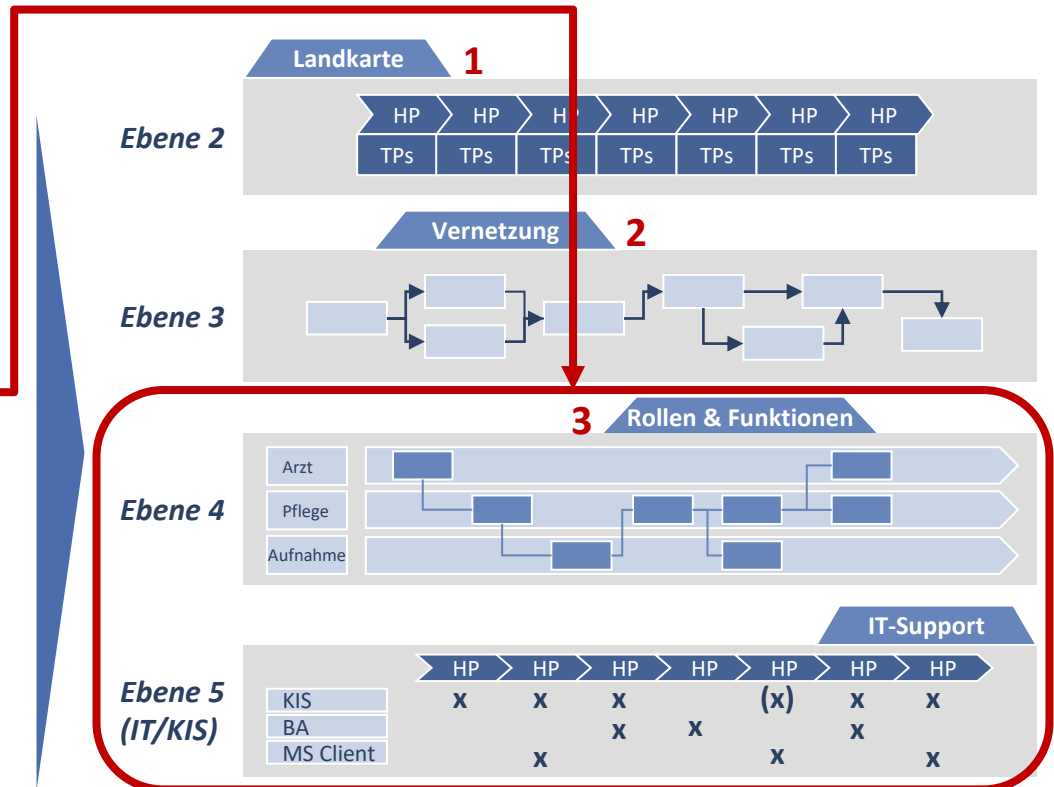
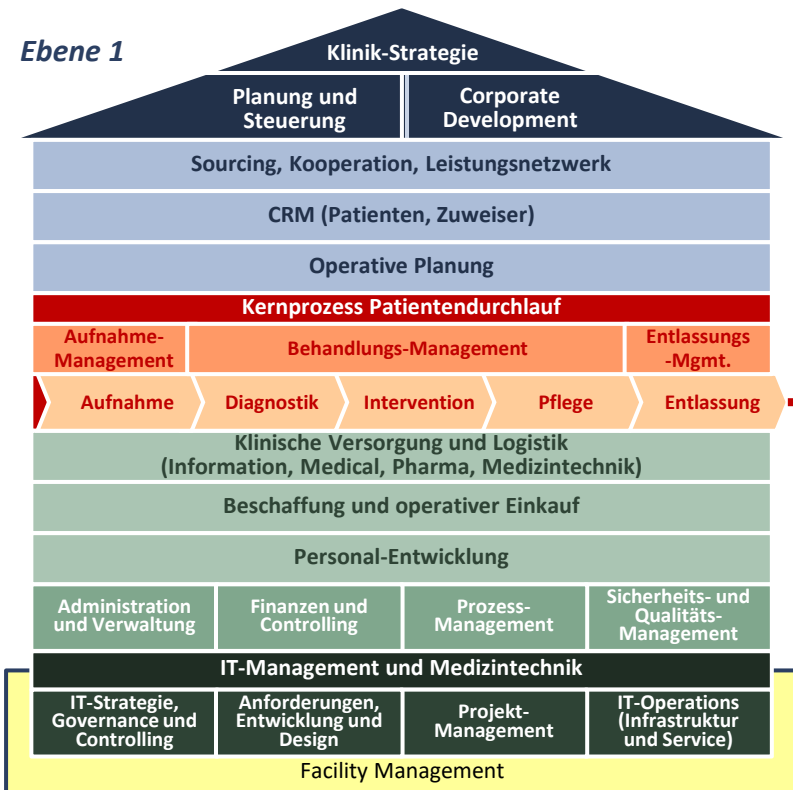


Das Prozessmodell von Exxent ist nach Ebenen und Segmenten klar gegliedert und erlaubt somit die nachvollziehbare und richtige Ableitung der Anforderungen an Personal, Technik, IT und Strukturen

Das allgemeine Prozesshaus in der 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



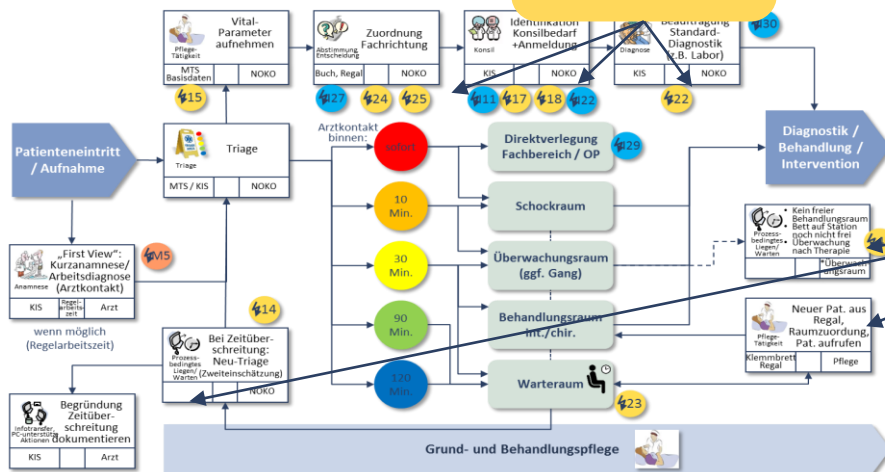
Methodik Brown Paper: Erfassung und Visualisierung der Prozesse mit Wert-/Datenstromanalyse

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:

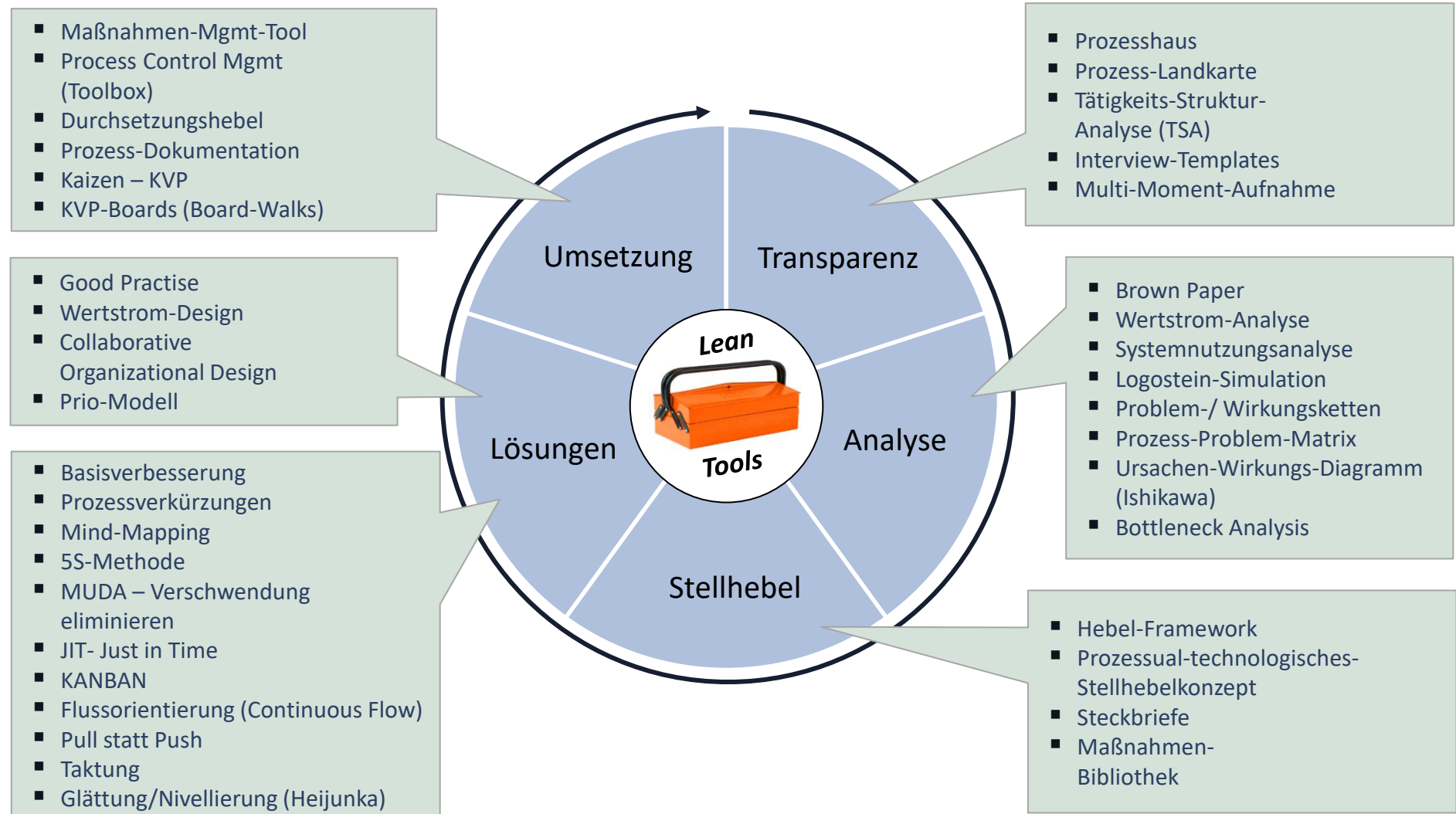


Prozessschritte mit Piktogrammen, Funktion sowie ggf. System und Menge

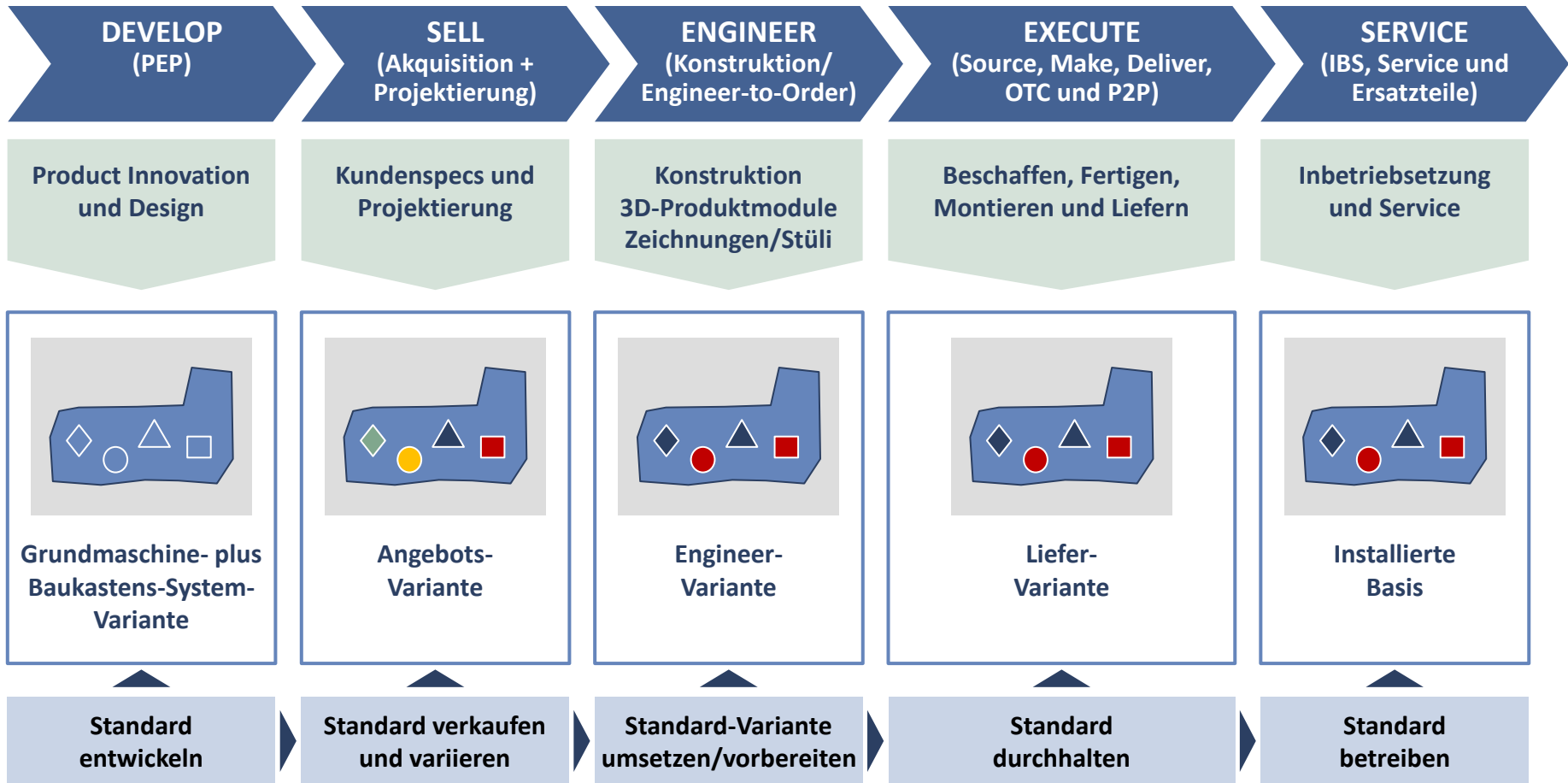
*** Blitzspeicher:**

- ⚡ 1 Nutzen der ZNA als elective 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

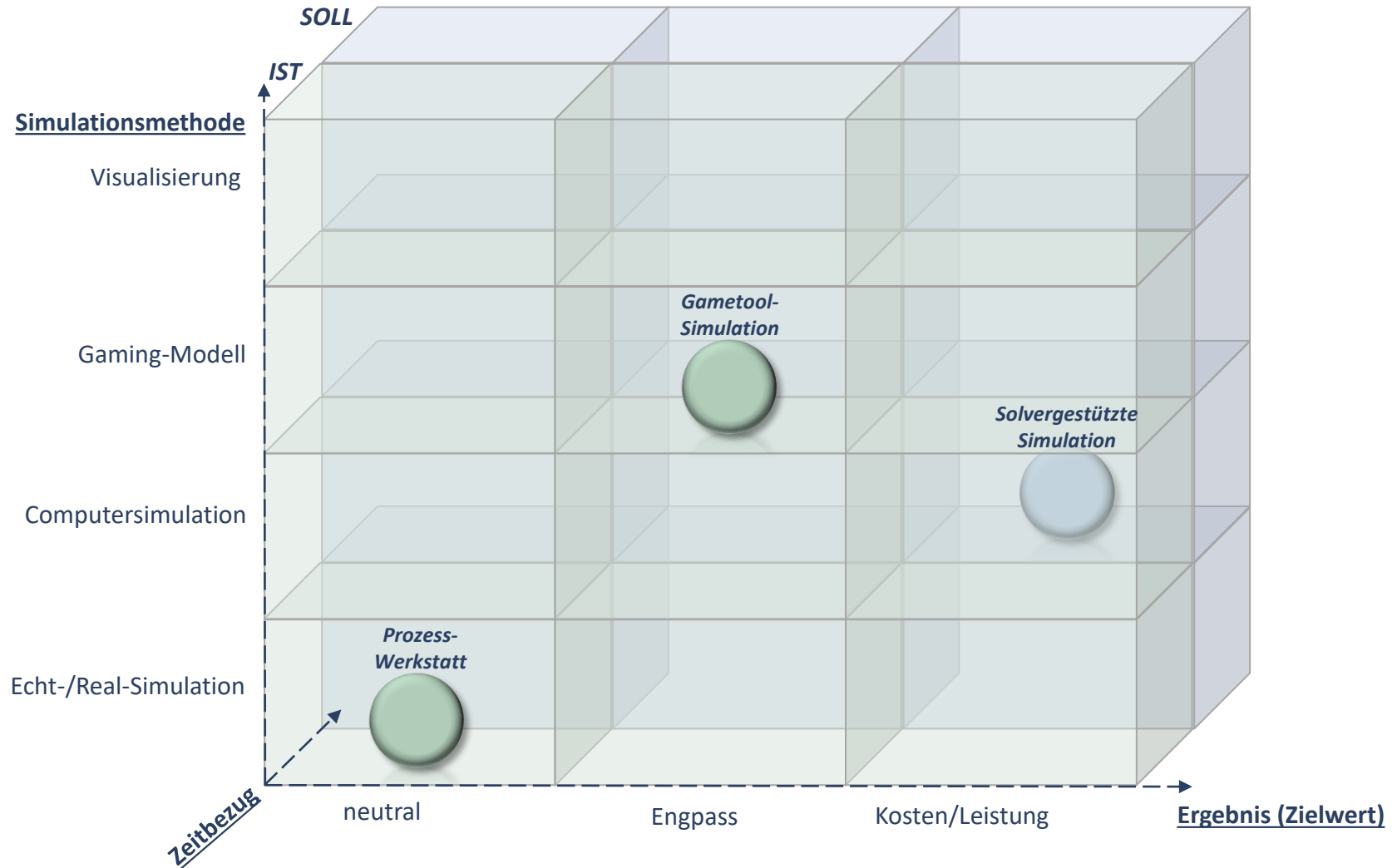
Der Lean-Werkzeugkasten von Exxent ist eine erfahrungsgestützte Konfiguration von weiteren Exxent-Tools und Methoden für alle Projektphasen



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

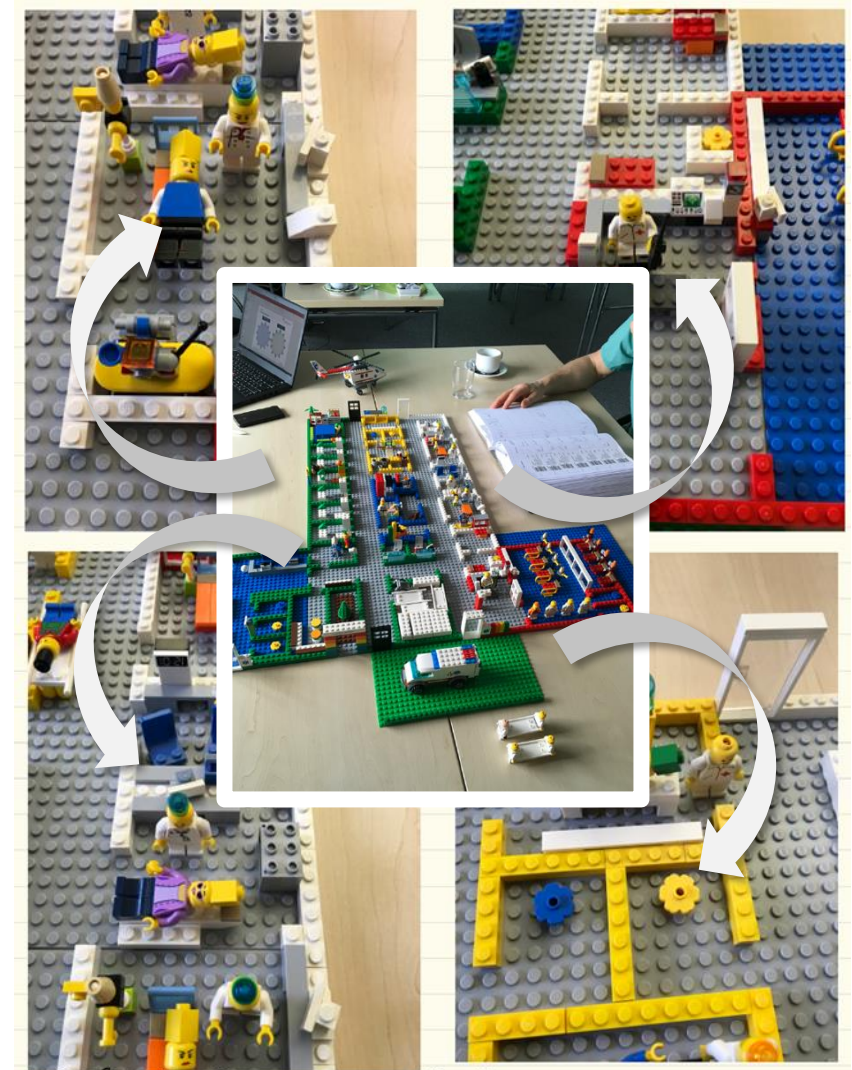


Morphologie von Simulationsmodellen im praktischen Einsatz



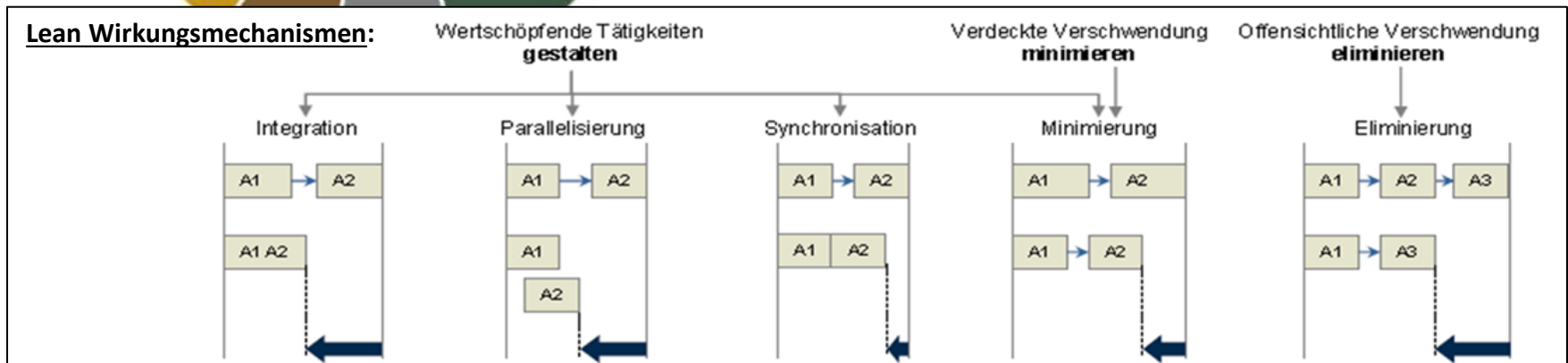
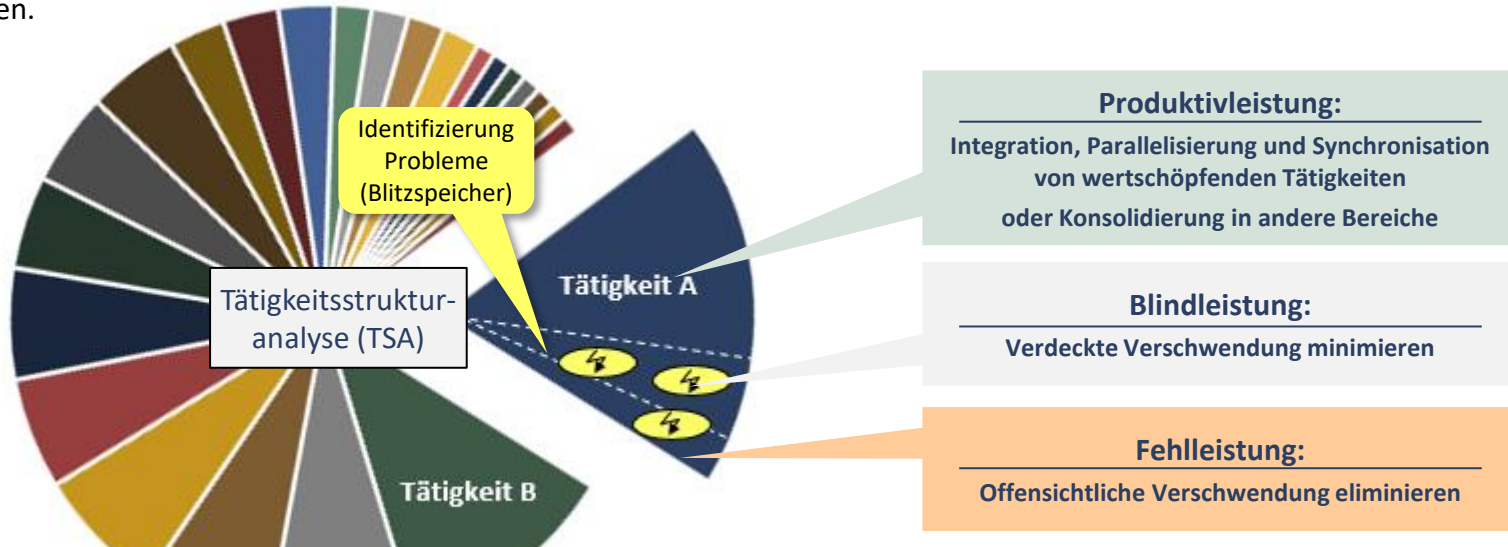
Gamingtool: Problemvisualisierung durch multisituative Prozesssimulation am Beispiel „Notaufnahme“

- 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

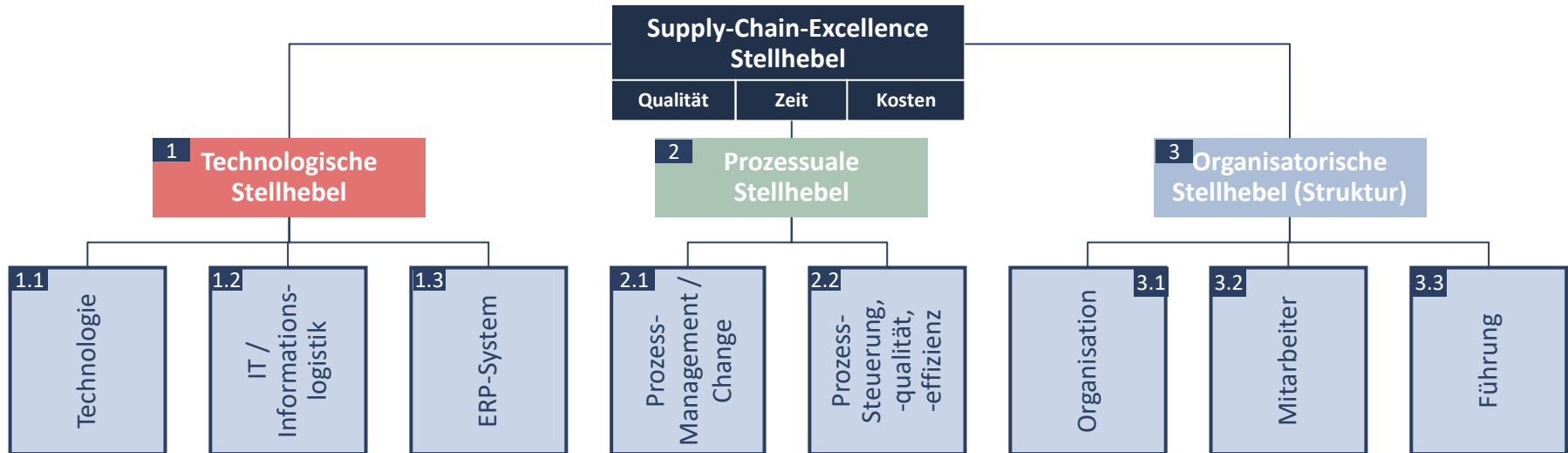


Der Werkzeugkasten des Lean Management erhöht den Wertschöpfungsanteil aller Jobs

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 (Nut- und Stützleistungen) zu differenzieren.

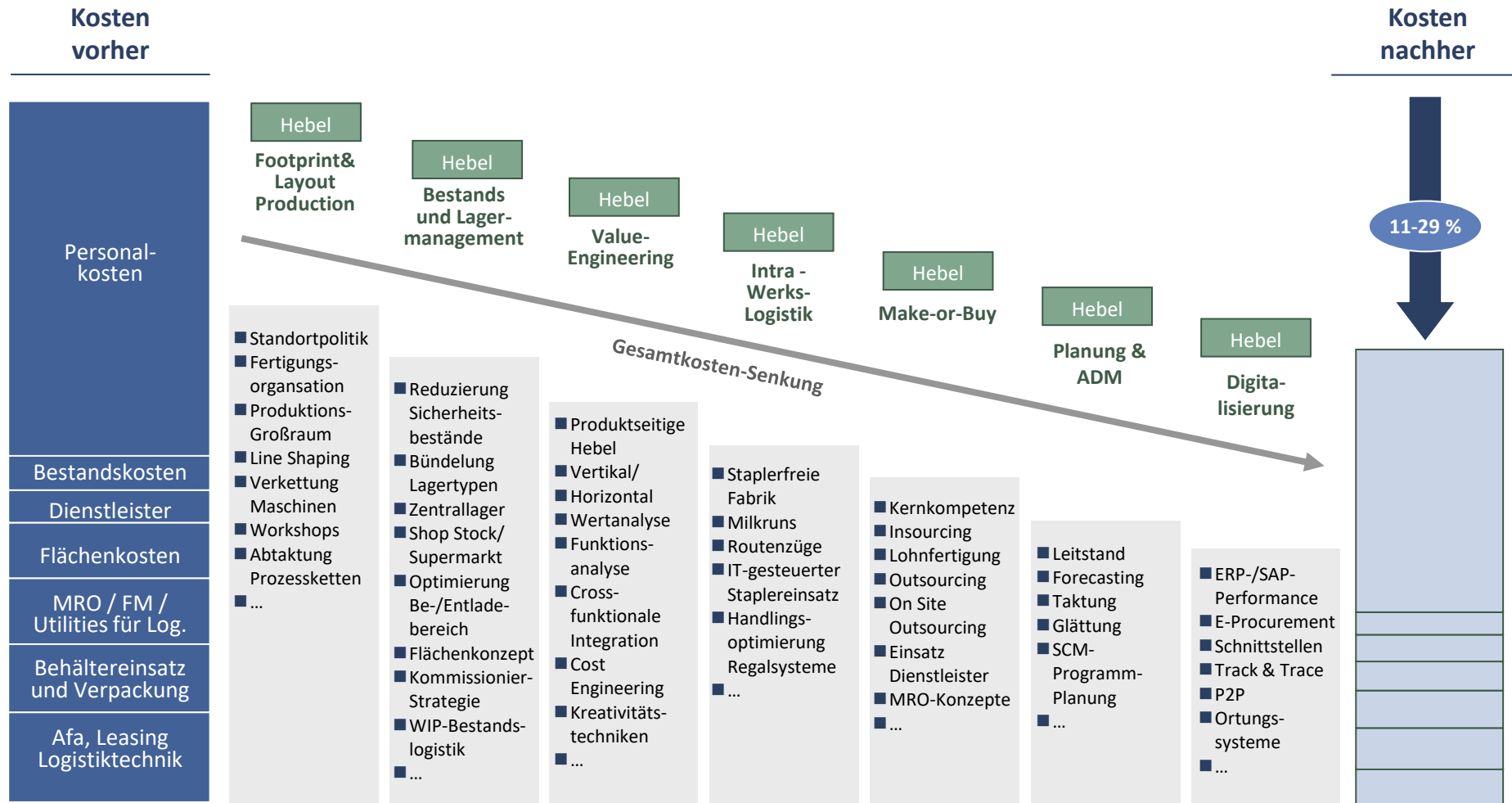


Exxent kommt nach einer ausreichenden und treffsicheren Analyse schnell zu den richtigen Lösungen und Konzeptionen, durch den Einsatz des Stellhebelmodells und von Maßnahmenbibliotheken

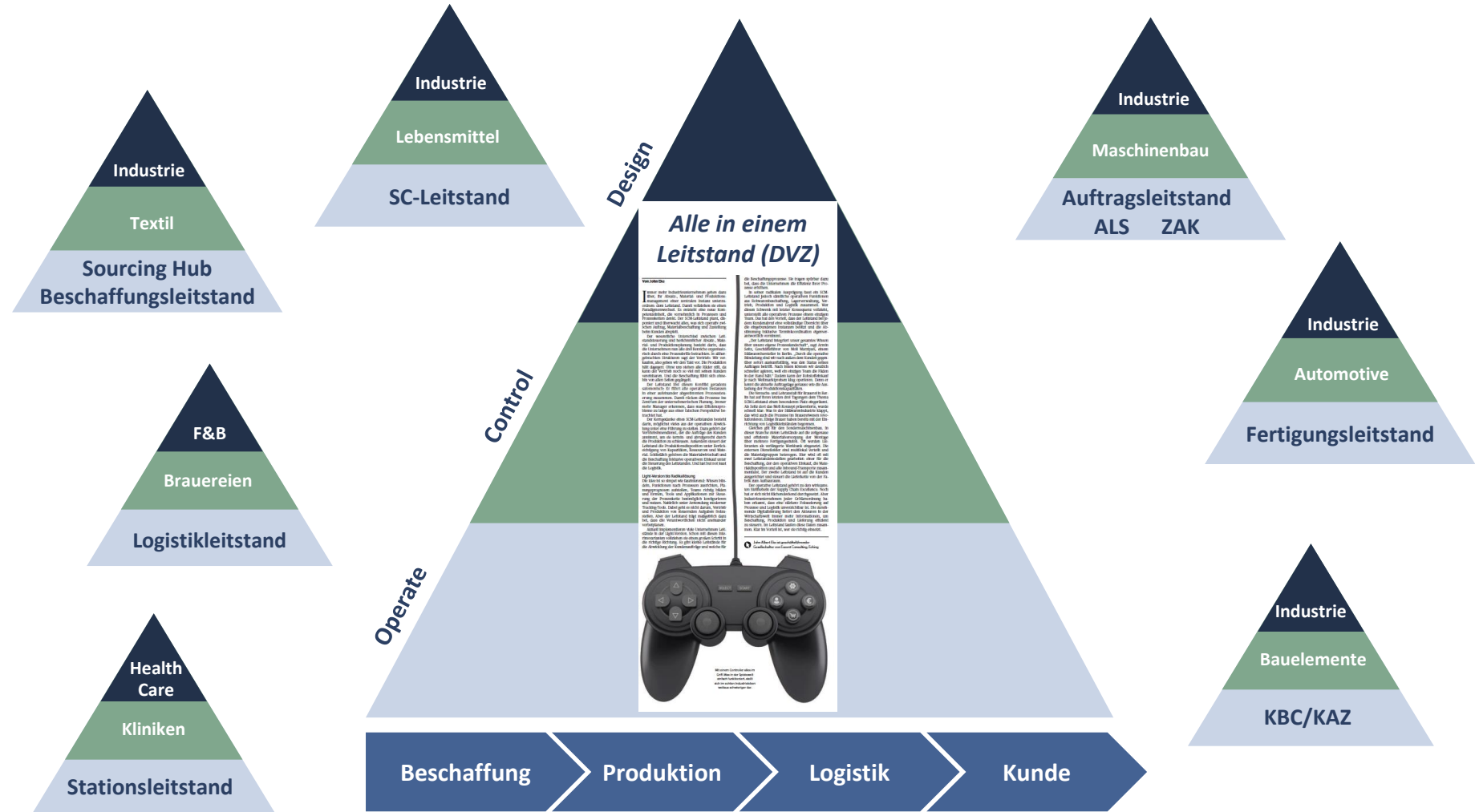


- Die Dreiergruppierung in **Technologie, Prozesse und Struktur** zeigt das **Gesamtbild aller Optionen**.
- Unterhalb der **Maßnahmencluster** werden die richtigen **Lösungsdetails** identifiziert.
- Die **Vernetzung und Wirkungsmechanismen** werden erkannt und in **Logikpfaden** abgebildet.
- Die **Potenzialwirkungen** auf das **Zielsystem** werden **transparent** und **quantifizierbar**.
- Mit einem **Maßnahmen-Management-Tool** werden **Hebel** und **Wirkungen** nachgehalten.

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



Der Leitstand als Supply-Chain Organisationshebel mit zahlreichen Varianten in den Branchen



Alle in einem Leitstand (DVZ)

Text:

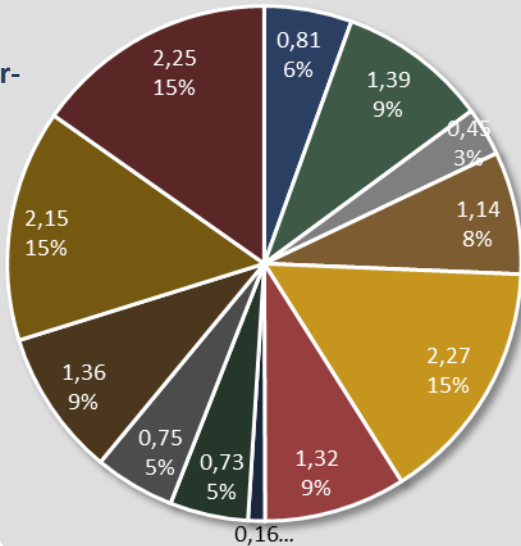
Die DVZ (Digital Value Zone) ist ein zentraler Organisationshebel, der die Supply Chain von der Beschaffung bis zum Kunden integriert. Durch die Integration aller DVZ-Funktionen in einem zentralen Leitstand (DVZ) können die Prozesse effizienter gestaltet werden. Dies ermöglicht eine bessere Kommunikation und Zusammenarbeit zwischen den verschiedenen Abteilungen und Stakeholdern der Supply Chain. Die DVZ-Funktionen sind in drei Ebenen unterteilt: Operate, Control und Design. Die Operate-Ebene umfasst die Beschaffung, Produktion und Logistik. Die Control-Ebene umfasst die Steuerung und Überwachung der Supply Chain. Die Design-Ebene umfasst die Entwicklung neuer Produkte und Services. Die DVZ-Funktionen sind durch einen zentralen Leitstand (DVZ) verbunden, der die Supply Chain von der Beschaffung bis zum Kunden integriert. Dies ermöglicht eine bessere Kommunikation und Zusammenarbeit zwischen den verschiedenen Abteilungen und Stakeholdern der Supply Chain. Die DVZ-Funktionen sind in drei Ebenen unterteilt: Operate, Control und Design. Die Operate-Ebene umfasst die Beschaffung, Produktion und Logistik. Die Control-Ebene umfasst die Steuerung und Überwachung der Supply Chain. Die Design-Ebene umfasst die Entwicklung neuer Produkte und Services. Die DVZ-Funktionen sind durch einen zentralen Leitstand (DVZ) verbunden, der die Supply Chain von der Beschaffung bis zum Kunden integriert.

Image: A game controller (PlayStation 4) is shown at the bottom of the central text block.

Die operative Einkaufsorganisation ist meist historisch gewachsen und muss oft neu zugeordnet werden

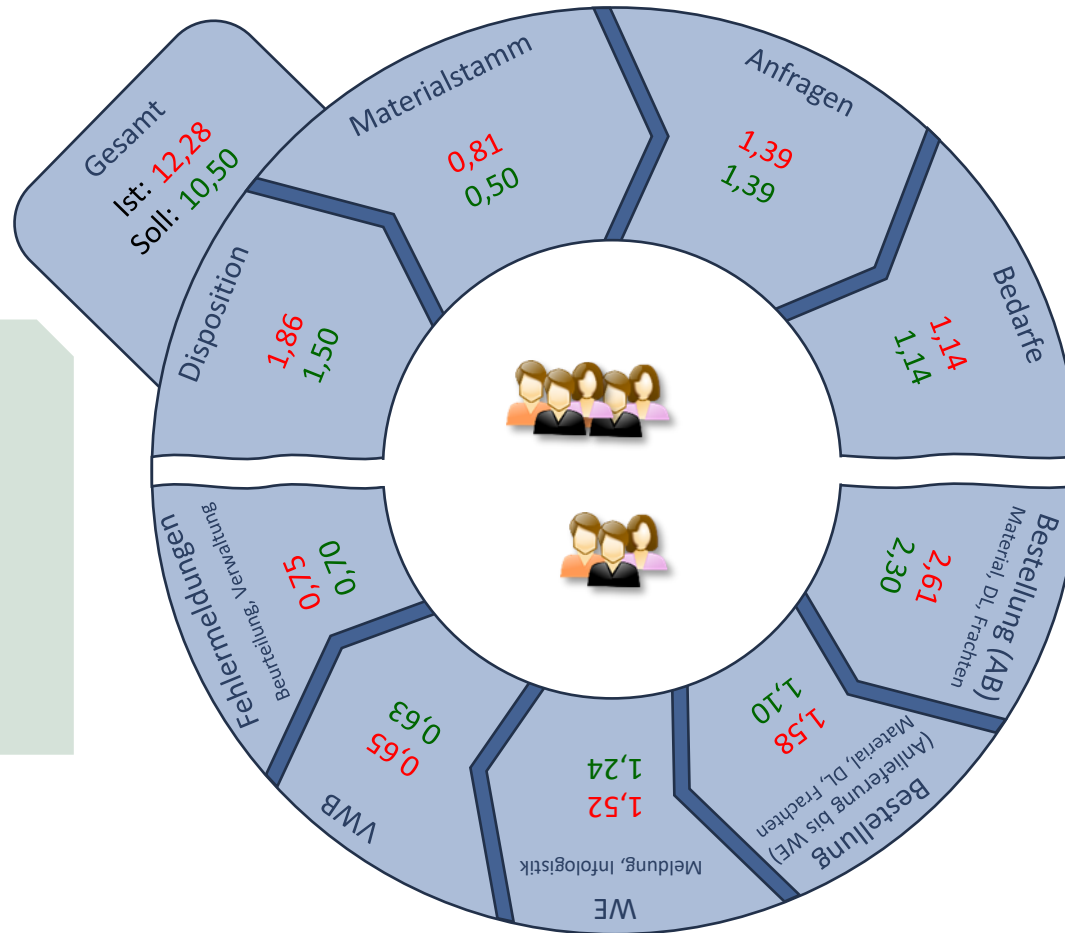
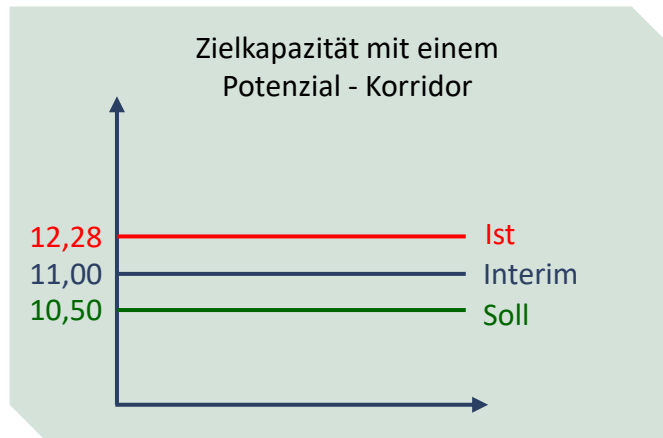
Hauptaufgaben Operativer Einkauf	Total	A	B	C	D	E	F	G	H	J	K	L	M	N	O	P
Materialstammpflege	0,81	0,03	0,10	0,05	0,05	0,05	0,07	0,01	0,00	0,05	0,04	0,07	0,15	0,05	0,09	0,00
Anfragen	1,39	0,07	0,10	0,07	0,05	0,10	0,11	0,01	0,02	0,05	0,12	0,25	0,20	0,10	0,10	0,04
VWB betreuen	0,45	0,00	0,00	0,05	0,00	0,10	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,05	0,10	0,15	0,00
Bedarfe managen	1,14	0,03	0,10	0,10	0,10	0,05	0,11	0,02	0,01	0,08	0,19	0,05	0,10	0,10	0,10	0,00
Bestellvorgang managen	2,27	0,07	0,10	0,10	0,10	0,20	0,21	0,07	0,04	0,08	0,23	0,20	0,25	0,15	0,25	0,22
Bestellung begleiten (LogistikLeitstand)	1,32	0,02	0,15	0,07	0,10	0,15	0,15	0,01	0,01	0,10	0,15	0,10	0,05	0,10	0,15	0,00
Transporte managen (LogistikLeitstand)	0,16	0,01	0,00	0,04	0,00	0,01	0,02	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,02	0,05	0,01	0,00
Wareneingang begleiten	0,73	0,02	0,00	0,02	0,10	0,10	0,07	0,00	0,00	0,05	0,08	0,08	0,02	0,05	0,10	0,04
Fehlermeldungen verwalten	0,75	0,08	0,10	0,05	0,02	0,05	0,10	0,00	0,00	0,07	0,08	0,05	0,05	0,05	0,05	0,00
Disposition	1,36	0,00	0,20	0,00	0,00	0,00	0,00	0,63	0,00	0,53	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Sonstiges	2,15	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,17	0,00	0,92	0,00	0,12	0,00	0,00	0,25	0,00	0,70
Strategisch	2,25	0,67	0,15	0,45	0,48	0,19	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,20	0,11	0,00	0,00	0,00
Summary Einkauf	14,75	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	0,75	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00

Tätigkeitsstruktur-analyse (TSA):

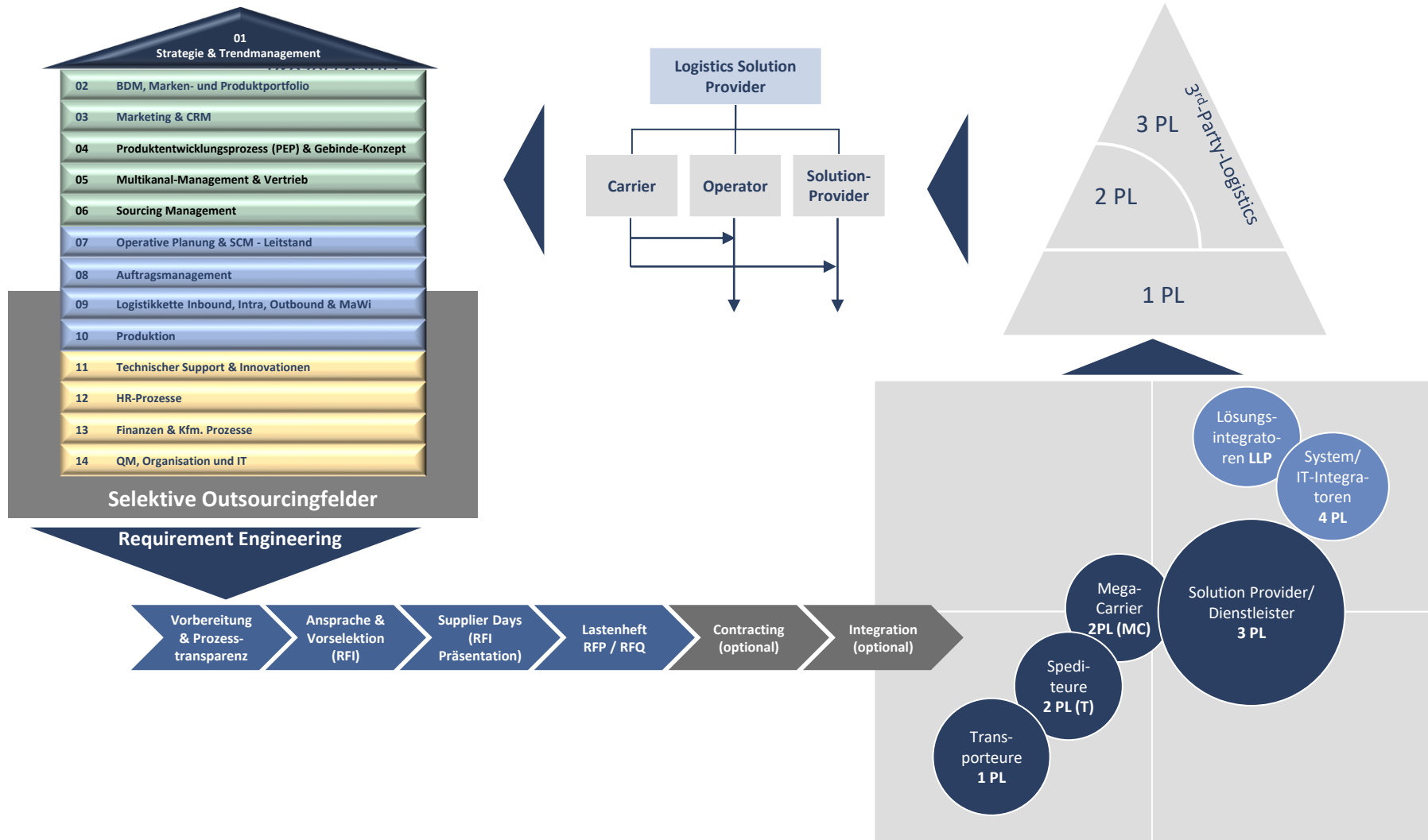


- Materialstammpflege
- Anfragen
- VWB betreuen
- Bedarfe managen
- Bestellvorgang managen
- Bestellung begleiten (LogistikLeitstand)
- Transporte managen (LogistikLeitstand)
- Wareneingang begleiten
- Fehlermeldungen verwalten
- Disposition
- Sonstiges
- Strategisch

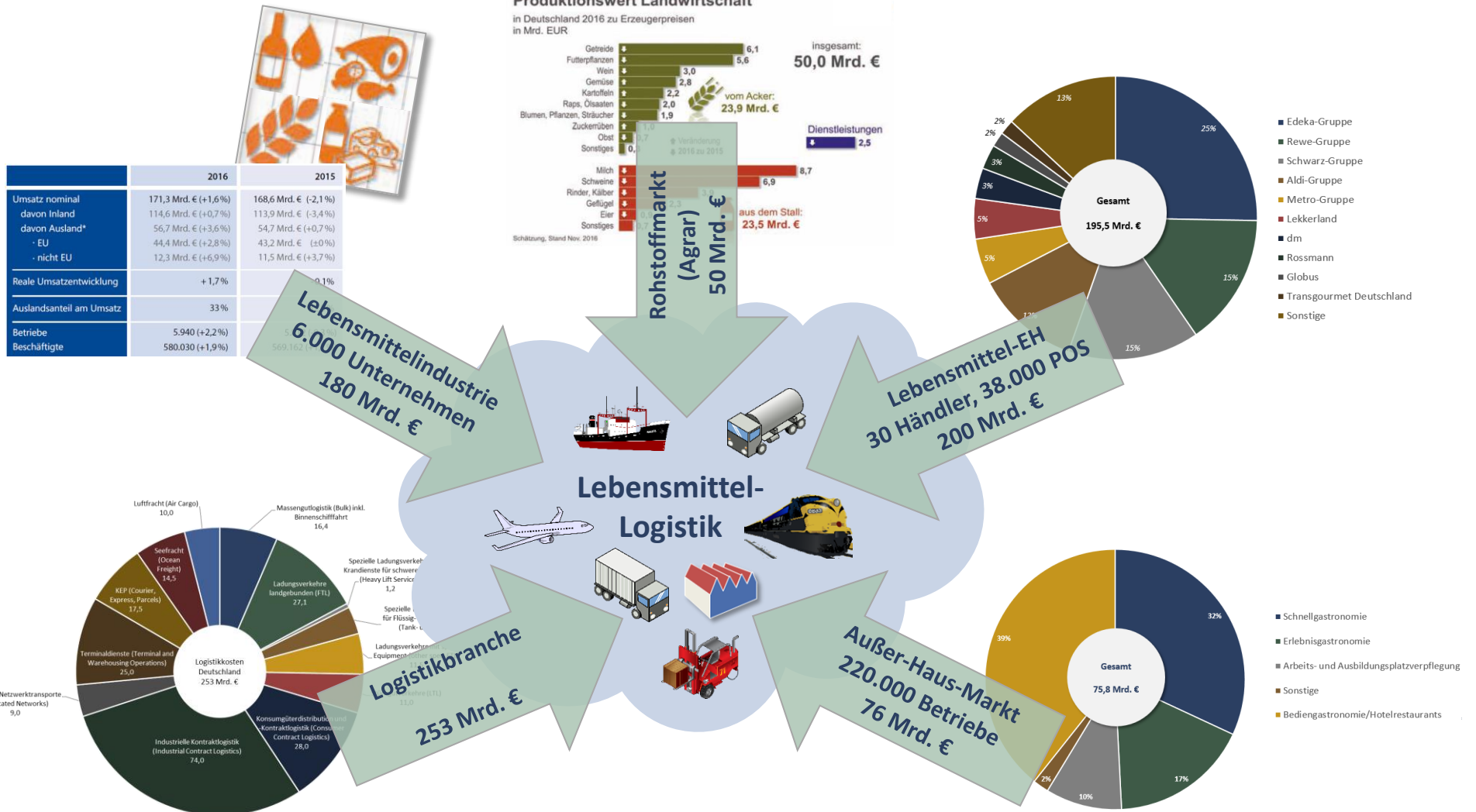
Das Demand Management und die Beschaffungsabwicklung können entkoppelt werden und mit Potenzial-effekt in die Materialwirtschaft im Einkauf oder die Logistik als Beschaffungsleitstand integriert werden



Die Entwicklung einer Make-or-buy-Konzeption führt am Beispiel des Logistik-Outsourcing zum richtigen Einsatz externer Dienstleister in der eigenen Wertschöpfungskette (Logistik, IT, Admin, Lohnfertigung, ...)

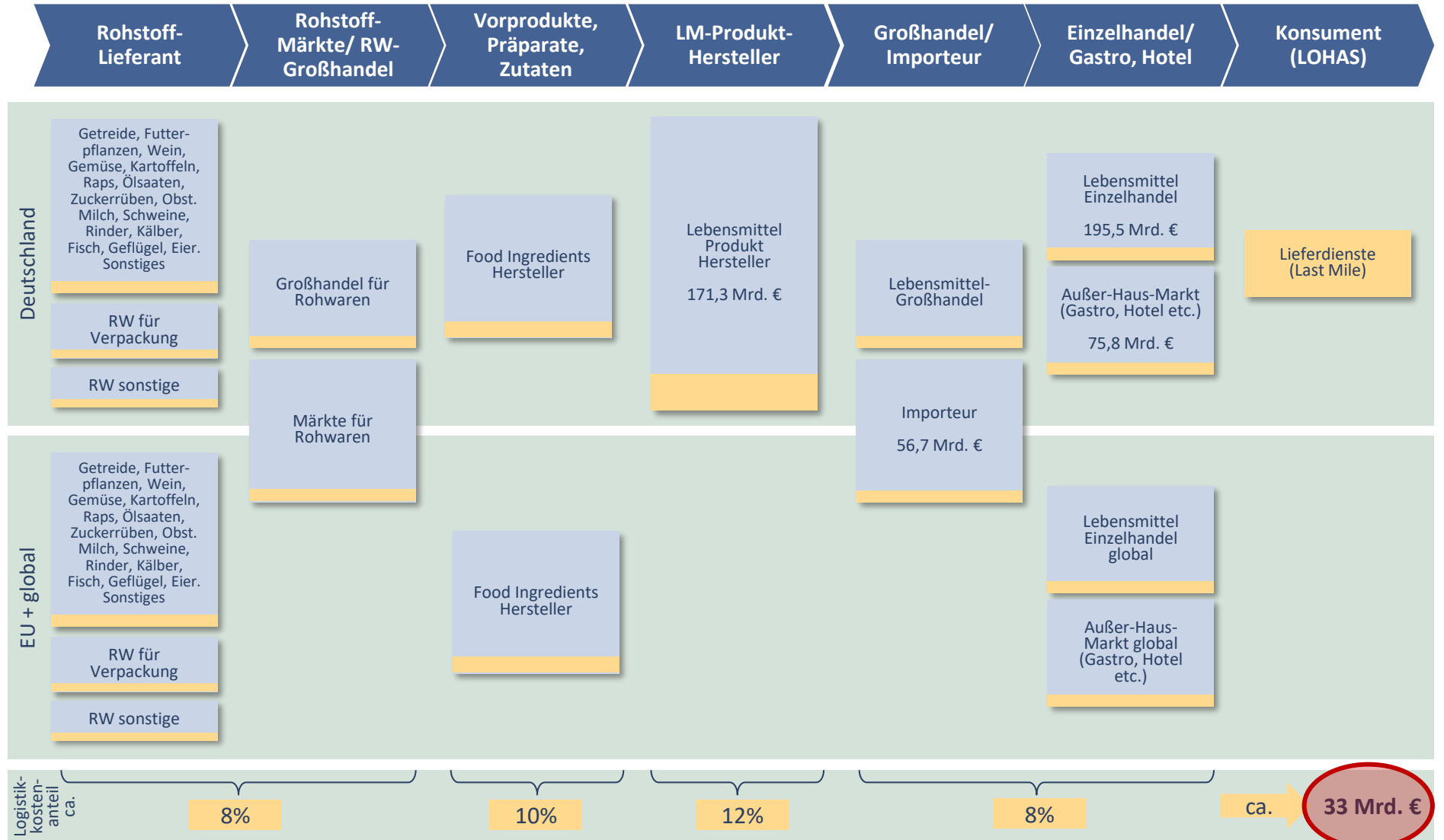


Jeder Akteur der Lebensmittel-Sektoren betreibt ein eigenes Logistiksystem mit 8-14 % vom Eigenumsatz

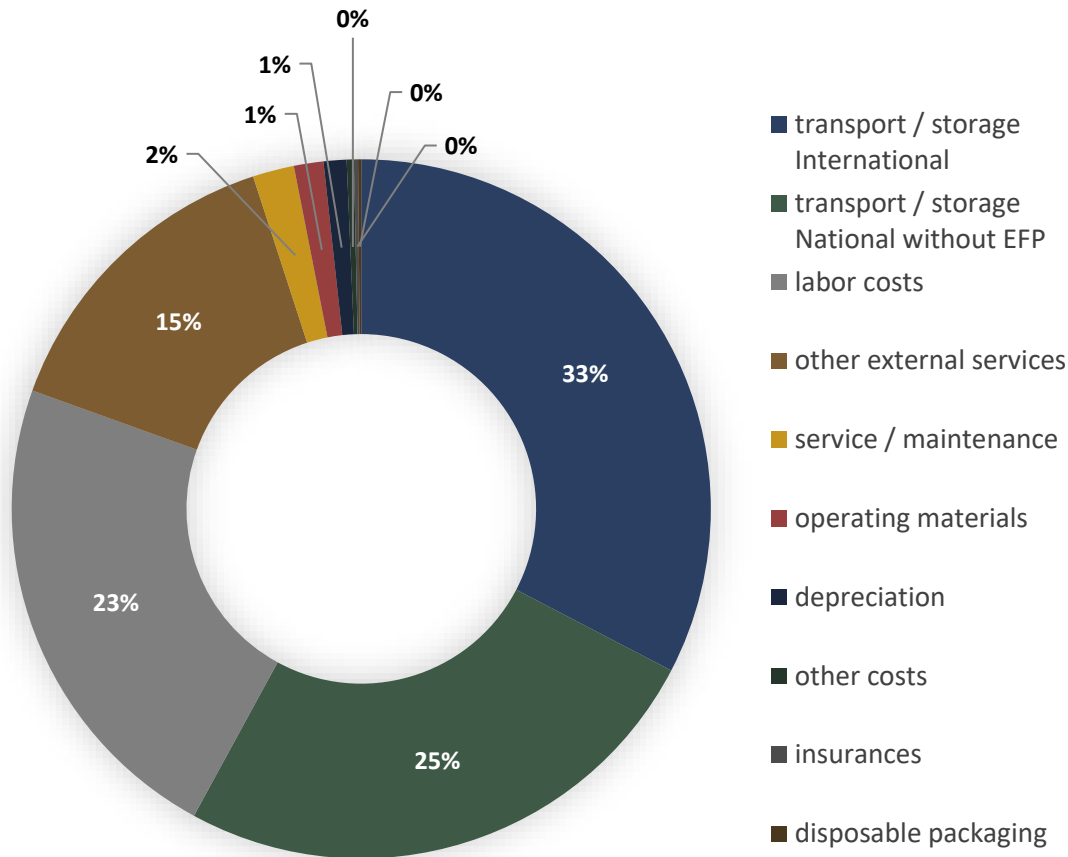


Quellen: Statistisches Bundesamt, Die Top 100 der Logistik, DVZ, BVE; TradeDimensions; CRESTonline Verbraucherpanel der npdgroup Deutschland; DBV

Das TLC-Modell (Total Landed Costs) zeigt Logistikkosten auf jeder Stufe: 17 Cent je Handels-Umsatz-Euro



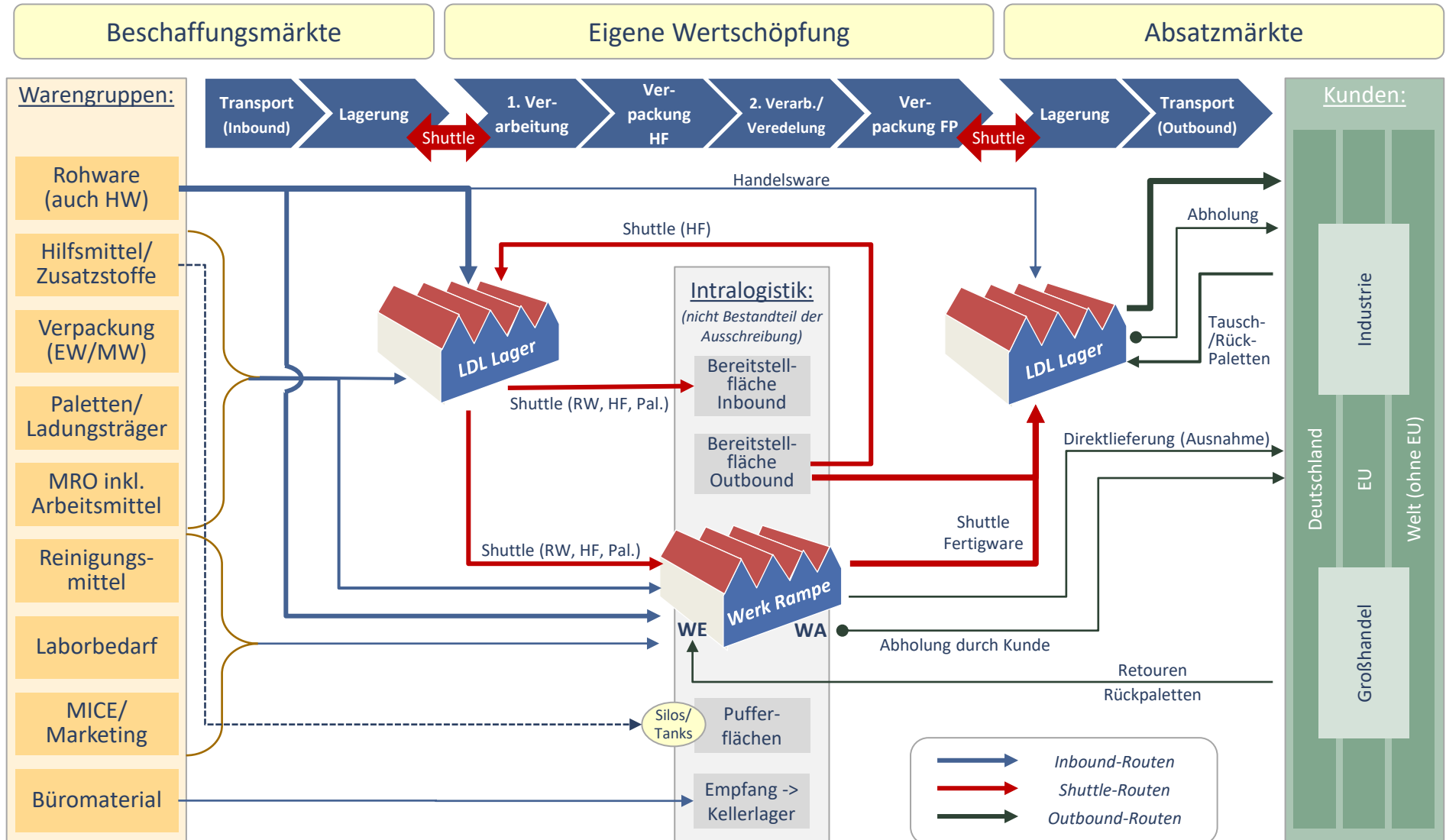
Der Logistik-Kostenanteil/Umsatz einer Brauerei für die Food-Distribution liegt überraschend über 10 %



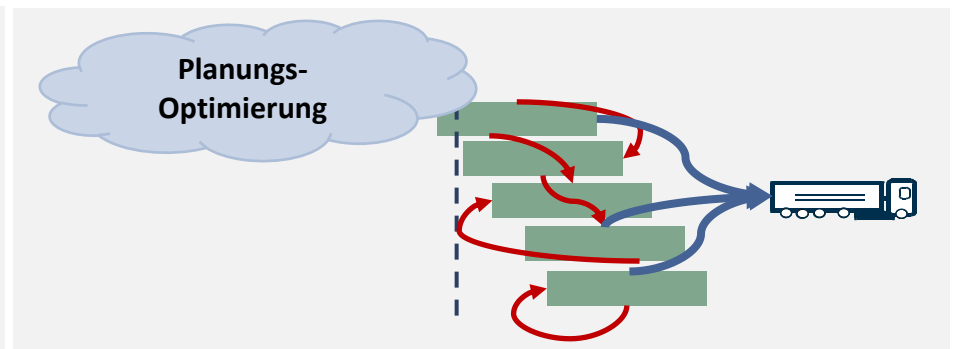
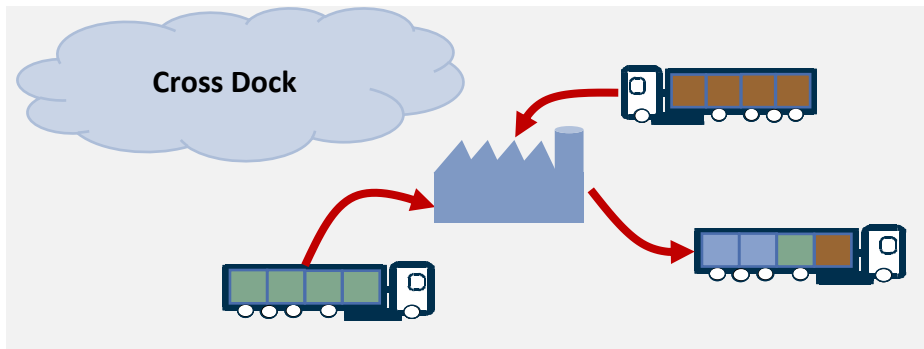
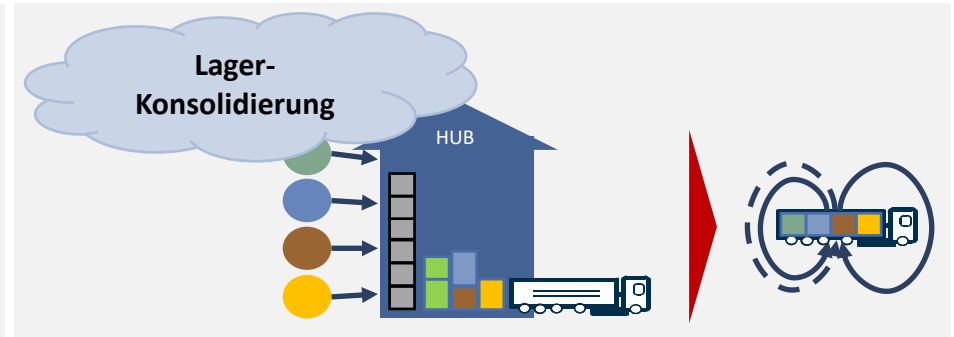
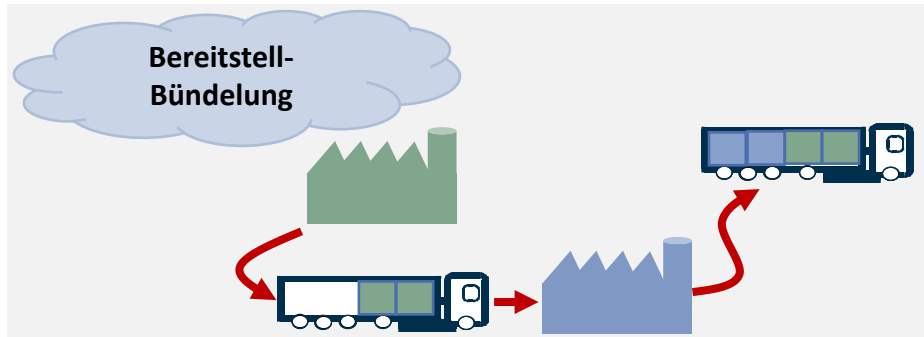
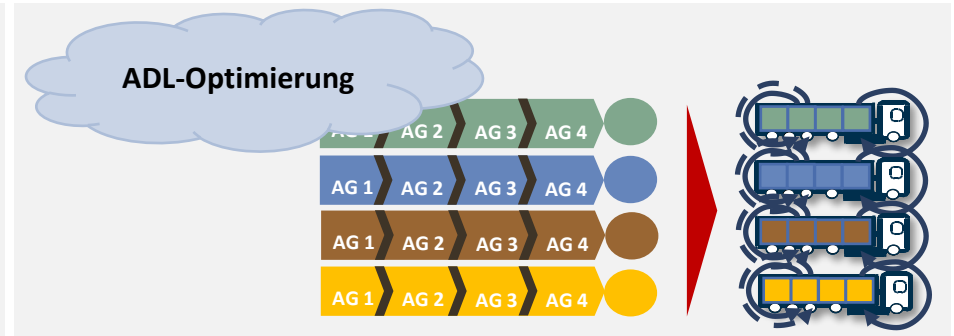
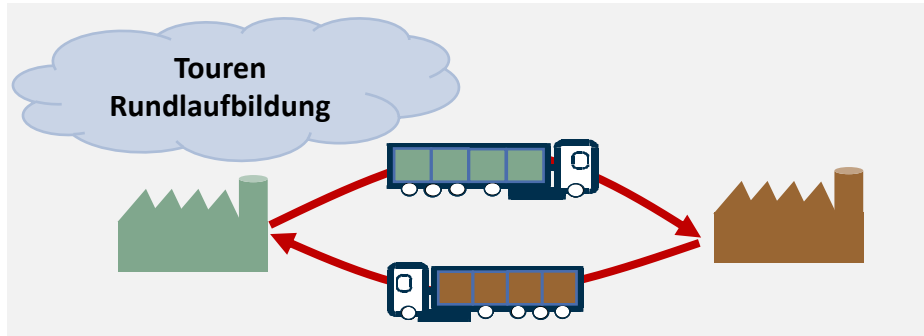
Lessons learned ...

More than 13 % costs of logistics not regarding procurement but internal material handling from production outtake: just Distribution starting from i-point factory handover

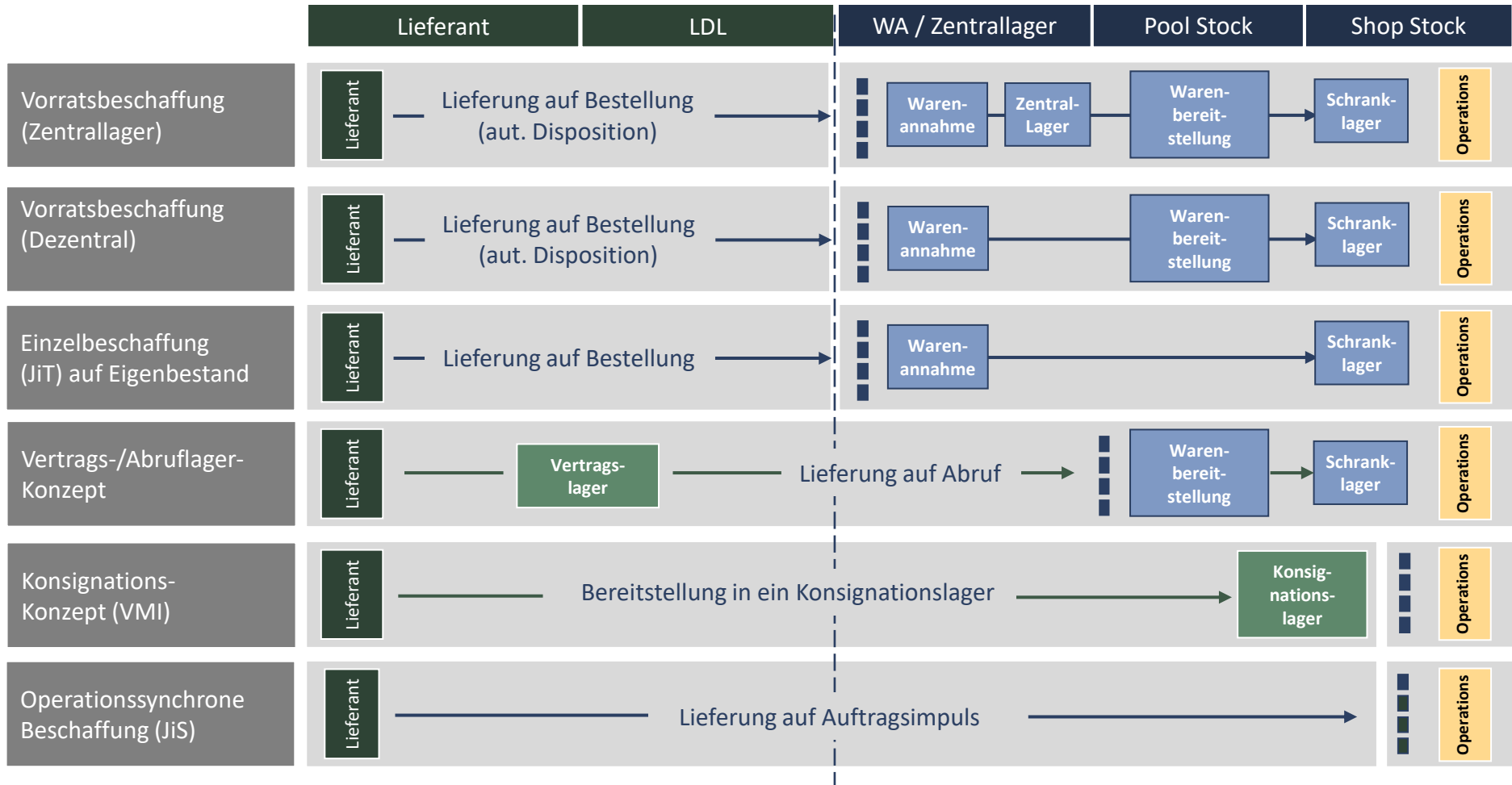
Erstellung von optimierten Supply Chain Landkarten und Routen für eine prozessorientierte Logistik



Die Transportoptimierung erfolgt anhand multipler Optimierungshebel in der Supply Chain



Passende Prozess- und Steuerungsmodelle für die richtige Kombination von Anlieferkonzepten



█ = Eigentumsübergang

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

	Pre Sales/ Akquisition	Anfragen- bearbeitung	Beratung/ Angebot	Auftrags- eingang	Techn. Klärung	Dis- position	Vor- fertigung	Be- schaffung (Sourcing)	Bereit- stellung zur EMT	End- montage/ -abnahme	Versand	Inbetrieb- setzung 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:

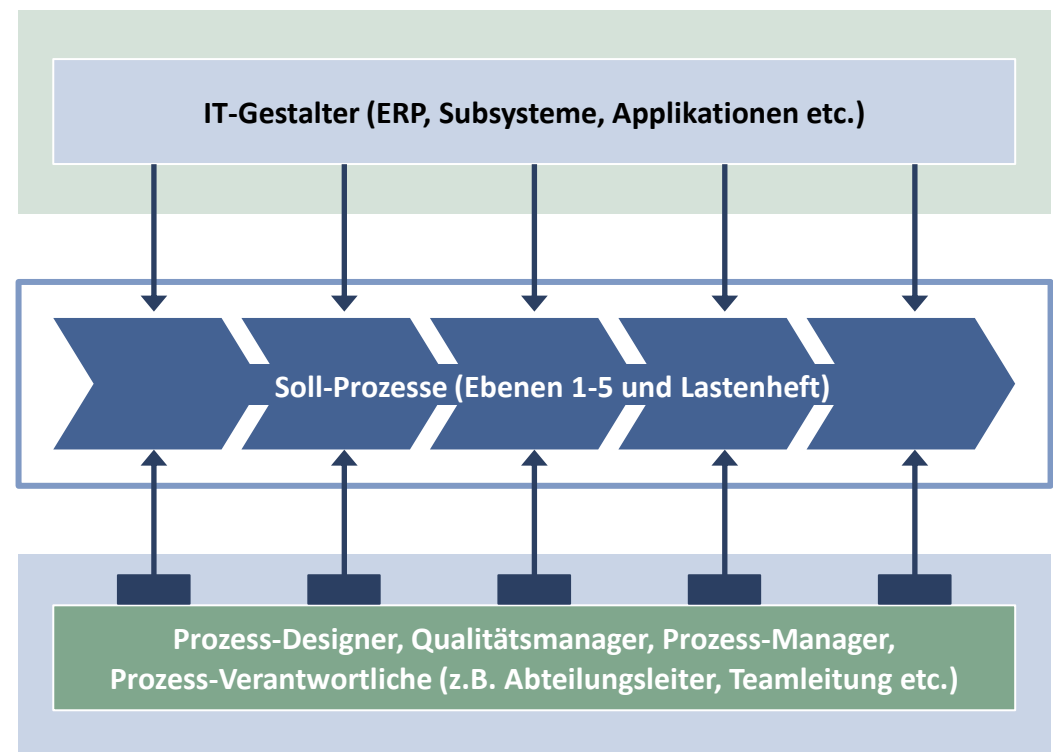
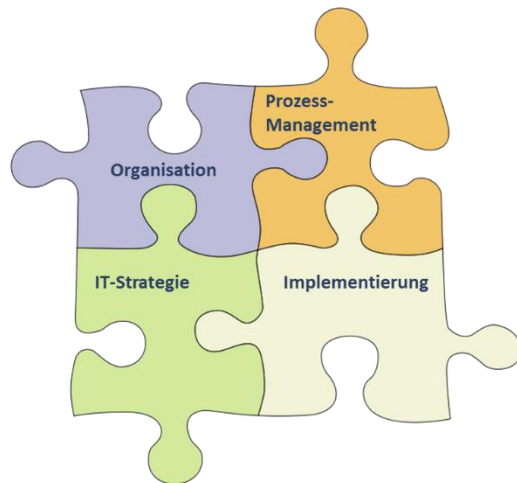
- I = Informationsbeschaffung, Sichten
- P = Prüfen, Vergleichen
- E = Erfassen, Ändern, Anpassen

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.

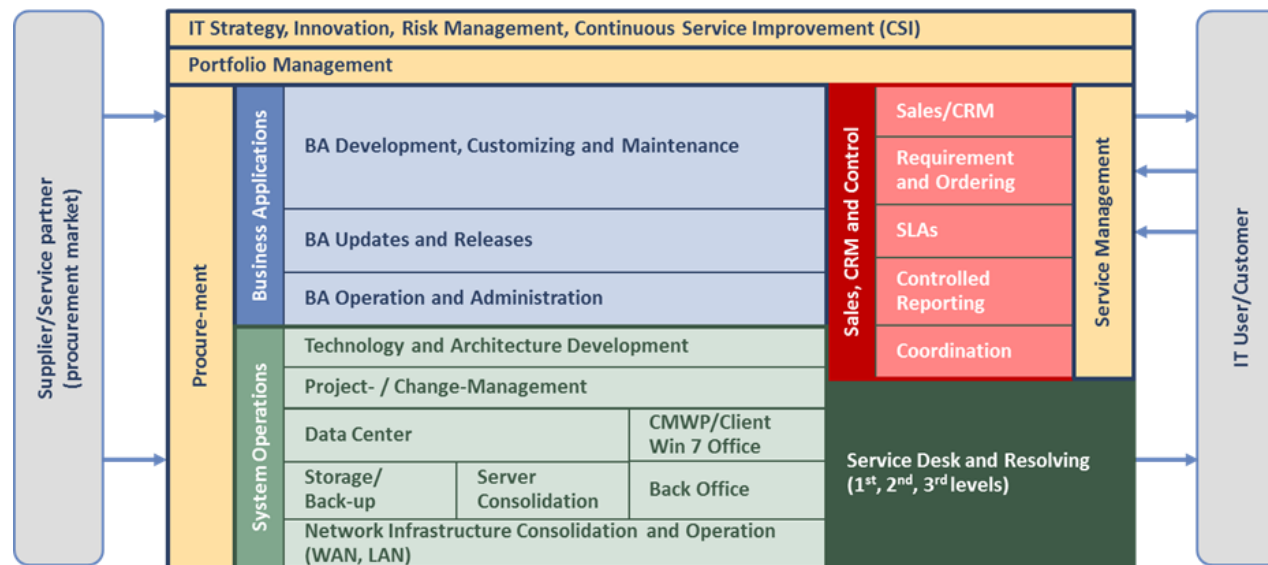
Fallbeispiele aus den Projekten:

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

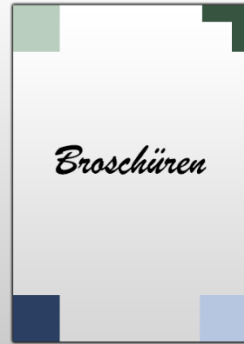


Die Herausforderungen für das IT-Service Management (ITSM) zu IT und Business Applications (BA) und das Organisationsmodell für IT/BA-Serviceorganisation nach Hauptfunktionen (extern & intern)

- Wachstum und Globalisierung führen zu immer mehr Dislozierung und Vernetzung
- Wertschöpfungsketten und Prozesslandkarten variieren immer mehr (Vielfalt)
- Kundenorientierung und Effizienzdruck verlangen nach Standardisierung
- Für die Prozessunterstützung steht eine dramatische Anzahl von Lösungen bereit
- Die Anzahl von Business und Enterprise Applications liegt bei Konzernen schnell über 500
- Die Standards sind auch für den Mittelstand ein Soll, müssen aber verdaulich angepasst werden
- Der Druck auf die IT-Organisation wächst bez. Qualität, Kosten und Zeit
- Der IT- und BA-Service steht im Dilemma zwischen Servicefabrik und Kundenzufriedenheit



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](#)

Exxent Unternehmensprofil



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



Thomas Fiedler
Partner

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



Marc A. Eke
Geschäftsführer

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



Dr. Hans Werner Busch
Partner

Mob.: +49 (0) 172 422 41 52
hanswerner.busch@exxent.de

Copyright © 2020 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



Unser Expertenteam



Christian Gesing
Partner

Mob.: +49 (0) 152 218 92 480
christian.gesing@exxent.de



Sandro Fengler
Partner

Mob.: +49 (0) 172 824 88 03
sandro.fengler@exxent.de



Martina Blust
Senior Consultant

Mob.: +49 (0) 176 841 002 86
martina.blust@exxent.de



Eva Heller
Projektassistenz

Mob.: +49 (0) 8709 94 30 289
eva.heller@exxent.de



Thomas Zeise
Partner

Mob.: +49 (0) 152 075 265 89
thomas.zeise@exxent.de



Dr. Andreas Feindt
Partner

Mob.: + 49 (0) 176 84 73 98 14
andreas.feindt@exxent.de



Markus Langer
Senior Consultant

Mob.: +49 (0) 172 824 88 03
markus.langer@exxent.de



Gabriele Hornstein
Vertrieb

Mob.: +49 (0) 162 912 77 41
gabriele.hornstein@exxent.de



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

