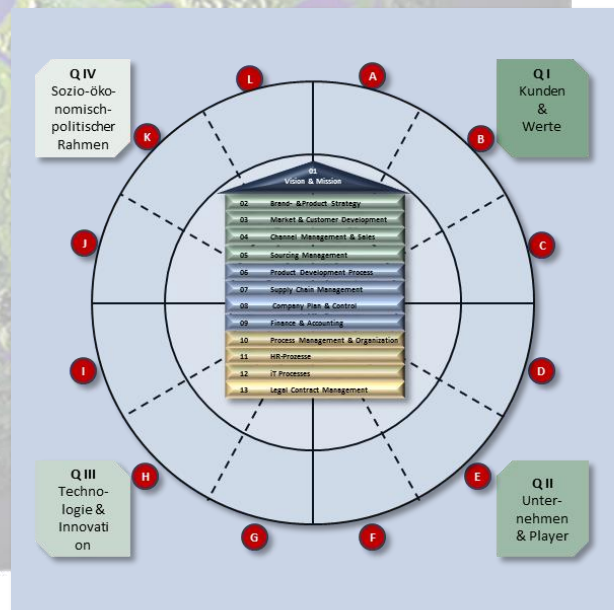
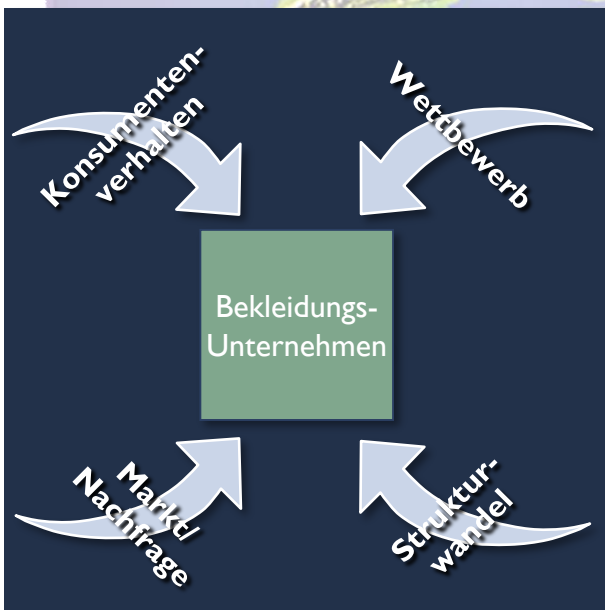




## Textil- und Modeindustrie Fit For Future = 3F

Die richtige und schnelle Antwort auf starke Trends

Effizienz- und Kundenorientierte Excellence-Programme



Exxent  
Consulting



Exxent  
Website

[exxent-consulting.de](http://exxent-consulting.de)



Exxent  
Visitenkarte

## Trends und Treiber in der Bekleidungsindustrie

### Die deutsche Bekleidungsindustrie steht unter permanentem Druck

Der europäische Bekleidungsmarkt stagniert seit Jahren ( 2015 mit -0,3 %Wachstum in Deutschland). Dabei gehört die deutsche Textil- und Modeindustrie mit ihren Herstellern und Einzelhändlern zu den wichtigsten Wirtschaftsbranchen mit ca. 28 Mrd. € Umsatz und 120.000 Beschäftigten. Die Umsätze bröckeln vor allem im stationären Geschäft - eCommerce gewinnt weiter an Bedeutung und drückt klassische Vertriebsmodelle an den Rand. Dabei wirkt ein ganzer Potpourri von Trends gleichzeitig und betrifft alle vier Quadranten des Trendradars (Exxent-Studien).

Deutscher Mittelstand unter Druck

- Die Kundenmärkte: Verkürzte Kollektionszyklen, Konsument 2.0, demografischer Wandel, Wertewandel etc.
- Die Player: Near-Sourcing, forcierte Konzentrationsprozesse im Handel, Komplexität, Vertikalisierung, Fachkräftemangel etc.
- Die Technologie: Fortschreitende Digitalisierung, Social Media, Prozess-Transparenz etc.
- Die Gesellschaft und Politik: Fair-Trade, Go-Green, Mindestlohn, Regulatorik etc.

Das gleichzeitige und sich verstärkende Zusammenwirken dieser Einflussfaktoren hat starke Auswirkung auf die Wertschöpfung und damit auch auf das Prozesshaus des jeweiligen Unternehmens.

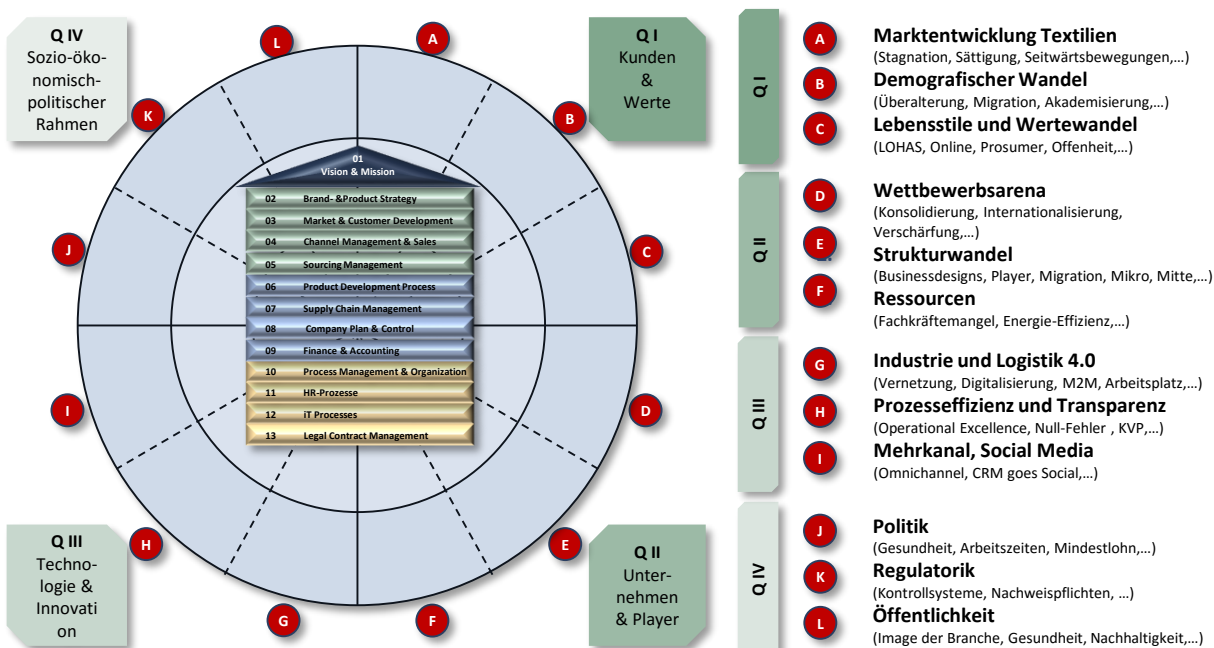


Abb.: Die Textilindustrie im Zentrum des Trendradars

## Trends und Treiber in der Bekleidungsindustrie

### Auswirkungen auf den Unternehmenswert und die Finanzkraft

**Schwindende Wachstumsraten** und **zunehmender Margendruck** lassen die Unternehmenswerte vor allem des tragenden Mittelstands aus Sicht von strategischen Investoren, Private Equities und Börsen auf ein für die Branche untypisch sehr **schwaches Niveau** sinken: **Umsatz-Multiple < 1,0 und EBIT-Multiple nur noch 7**

Die geringe **Ertragskraft vieler Marktteilnehmer** (Nettoumsatzrenditen von um die 3% bei deutschen Händlern) beschränken die Möglichkeiten, aus der Selbstfinanzierung des operativen Geschäftes notwendige Investitionen zu tätigen.

Die einzige verlässliche Finanzierungsquelle ist damit im Grunde die **operative Profitabilität** in angestammten und neuen Märkten: Umsatz, Kosten-Effizienz und Bestände.

Eine **nachhaltige und umfassende Neuausrichtung** der gesamten Wertschöpfungskette aus eigener Kraft gelingt im beschriebenen Trendszenario nur wenigen Unternehmen. In vielen Fällen fehlt ein systematisches und zielführendes Handlungs- und Effizienzprogramm, innovative und wirkungsvolle 3F-Programme füllen die Lücke und fassen Erfahrungen, Wissen, Hebel und Tools auf transparente Weise zusammen.

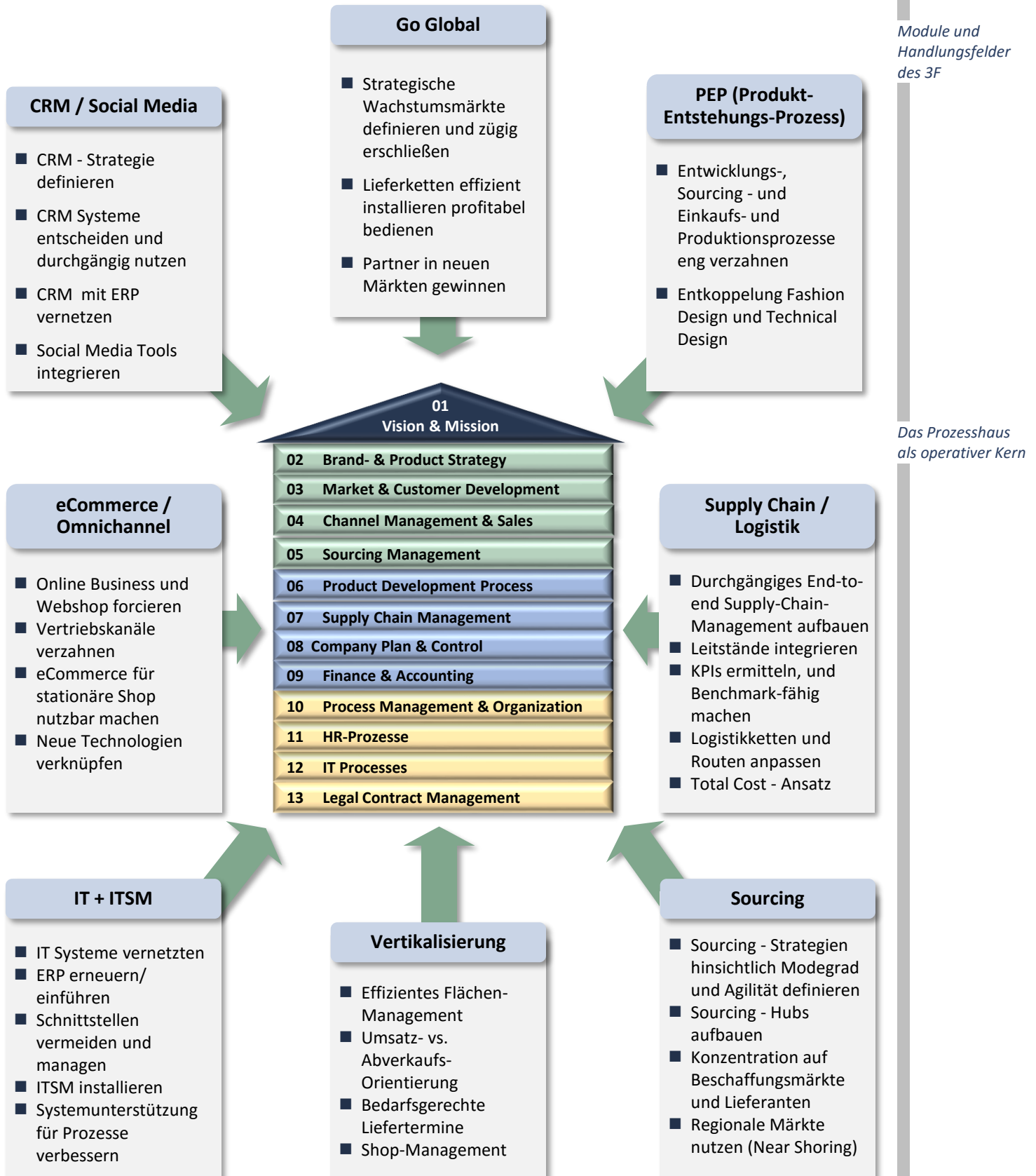
### Fit For Future – Aufbau und Prinzipien

- Hohe Agilität und dynamische Organisation
- Konsequente Prozess- und Effizienzorientierung
- Supply-Chain-Management und Operational Excellence
- Multi-Kanal-Management
- Profitables Wachstum in globalen Märkten
- Re-Engineering der Sourcing-Konzepte nach „Total Landed Cost (TLC)“ -Prinzip
- Intelligentes durchgängiges Kostenmanagement
- Einzelhandelsflächenmanagement mit allen Finanzierungsoptionen

*Operative Profitabilität rückt stärker in den Vordergrund*

*3 F – Programme bieten wirksame Lösungen und Hebel*

## Herausforderung Fit For Future



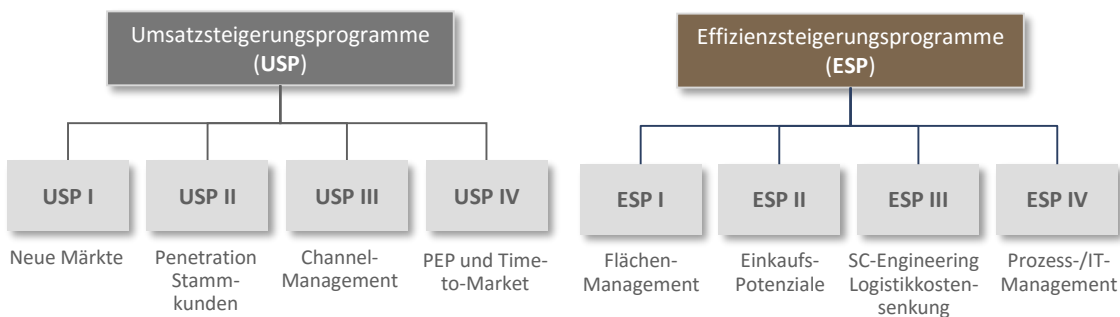
## Programme und Hebel

### Mehrstufiger Potentialansatz im gesamten Prozesshaus

Unsere Expertise entlang der gesamten Wertschöpfungskette hilft Ihnen sofort ...

- ... **Umsatzsteigerungspotentiale** zu finden und schnell zu schöpfen,
- ... **Effizienzsteigerungspotentiale** zu erkennen und umgehend umzusetzen.

Mehrstufiger  
Potentialansatz



Beispiele aus der  
Projektpraxis

### Wie erzielen wir kurzfristige Ergebnisse im zweistelligen %-Bereich?

Auch wenn der Ansatz im Kundenprojekt immer unterschiedlich ist, arbeiten wir mit standardisierten Tools und Methoden. Dies ermöglicht es uns, **ohne überproportionale Belastung der Key-User**, innerhalb eines überschaubaren Zeitraumes...

- ... eine detaillierte **Prozessaufnahme** durchzuführen (Brown-Paper-Workshops; Multimomentaufnahmen am Ort des Problems; Basisverbesserungs-Workshops)
- ... Organisationstransparenz und **Tätigkeitstrukturanalysen (TSAs)** zu erstellen,
- ... **Stellhebel und Maßnahmen** aufzuzeigen,
- ... und ein **Umsetzungskonzept vorzuschlagen** und zu begleiten.

Potentiale in  
zweistelligen %-  
Bereich

### Mögliche Themenwelten könnten sein:

- **Sourcing Projekte** (Architektur; Länderoptionen; Kalkulationsmodelle; ...)
- **Supply Chain Themen** (Aufbau; Optimierung; Kontrolle; KPIs; ...)
- **Kollektionsentwicklungsmodelle** (Laufzeiten; Organisationsstrukturen; Kostentransparenz; Ablauforganisation; ...)
- **Flächenmanagement** (Mono-Stores; Concessions; Softshops; Franchise inkl. IT- / Replenishment- und Abrechnungsthemen; ...)
- **IT Integration** von Onlineshops; CRM Systemen; PDM- und Designsoftware; ...)
- Internes **Prozessmanagement**
- Outsourcing **Logistik**
- ...

**Wir bleiben, bis es läuft!**

## Exxent Beratungsansatz: Operational Excellence

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

Exxent-  
Beratungsansatz  
und Spezialität



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

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.



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

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



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

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



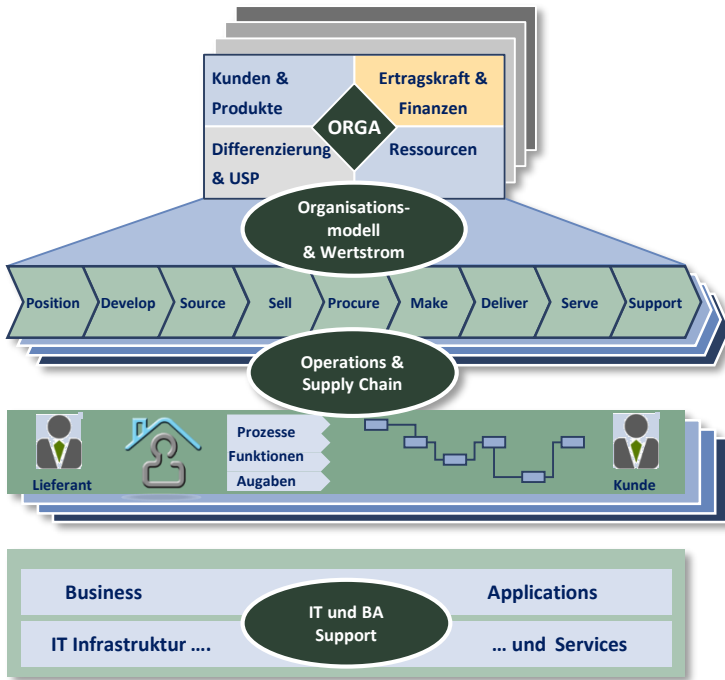
Unsere Stärke liegt darin, dass wir für die unterschiedlichen **Problem- und Aufgabenstellungen** in den Operations unserer Kunden stets die **richtige Antwort bezüglich Good Practice**, Konzeptlösungen und Methodik finden.

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



**Exxent Leitbild**

Die Brückenbauer zwischen Strategie, Prozessen und IT-Tools



**Strategie und Geschäftsmodelle**

- ▶ Positionierung (Kunden & Produkte) und Segmentierung
- ▶ Differenzierung & USP
- ▶ Ertragskraft & Gewinnmodelle
- ▶ Ressourcen (HR, Assets, Kapital)

**Organisationsmodell & Wertstrom**

- ▶ Wertschöpfungskette und Kernprozesse
- ▶ Leistungsspektrum (make or buy)

**Operations, Supply Chain und Prozesslandkarte**

- ▶ Wertstromanalyse und -design
- ▶ Prozess-Management
- ▶ Organisations-Strukturen

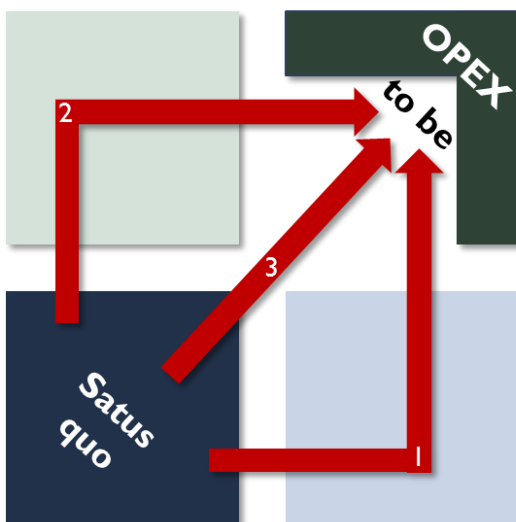
**IT and BA Management**

- ▶ Anwendungen und Software
- ▶ ERP, CRM, CAD, E-Commerce
- ▶ IT - Infrastruktur

Exxent Leitbild

**Exxent Umsetzungspfade**

Umsetzungspfade und Verdaulichkeit als ein Schwerpunktthema der Umsetzung



■ Wir legen ein starkes Augenmerk auf den **richtigen Umsetzungspfad**, denn er alleine entscheidet über **Geschwindigkeit, Erfolg und Motivation**.

■ **Pfad 1 = Evolution:** Der erste scheinbar leichteste Pfad zeigt die größte Verdaulichkeit des Umsetzungs-Prozesses, aber auch das größte Speed-Risiko auf (blau - blau - grün).

■ **Pfad 2 = Revolution:** Der zweite Pfad nimmt die größte Veränderung vorweg, beansprucht die Organisation am Anfang stark, aber führt am Ende schneller zum Ziel (blau - grün - grün).

■ **Pfad 3: Der diagonale bzw. direkte Weg** trägt das größte Motivations- bzw. Verdaulichkeits-Risiko, ist aber unter extremem Handlungs-zwang und Sanierungsdruck oft erforderlich (blau - grün).

Exxent Umsetzungspfade:

Evolution, Revolution und direkt

## Das Exxent – Team und seine Expertise

*Beratung von  
Menschen für  
Menschen*



**John A. Eke**  
 Geschäftsführender Gesellschafter (CEO)  
 Expertise Strategie und Operations  
 Mob +49 (0) 172 824 88 03  
[john.eke@exxent-consulting.de](mailto:john.eke@exxent-consulting.de)



**Christian Gesing**  
 Partner und Projektleiter  
 Expertise Operations und Global SCM  
 Mob +49 (0) 152 21 89 24 80  
[christian.gesing@exxent-consulting.de](mailto:christian.gesing@exxent-consulting.de)



**Thomas Fiedler**  
 Partner und Projektleiter  
 Expertise Prozesse und IT-Service  
 Mob +49 (0) 89 416 127 35  
[thomas.fiedler@exxent-consulting.de](mailto:thomas.fiedler@exxent-consulting.de)



**Marc A. Eke**  
 Geschäftsführer und CFO  
 Expertise Organisation und Logistik  
 Mob +49 (0) 173 721 43 41  
[marc.eke@exxent-consulting.de](mailto:marc.eke@exxent-consulting.de)

 **Exxent Consulting GmbH**

**Kontaktdaten:**

Adresse: Exxent Consulting GmbH  
 Dahlienstr. 13  
 D-84174 Eching

Ansprechpartner: John Albert Eke (Geschäftsführer)

Mob.: +49 172 824 88 03

Tel.: +49 8709 9430289

Fax: +49 8709 9430290

E-Mail: [john.eke@exxent-consulting.de](mailto:john.eke@exxent-consulting.de)

Internet: [www.exxent-consulting.de](http://www.exxent-consulting.de)

  
 Digitale Visitenkarte  
  
 Website

**Herausgeber**  
 Exxent Consulting  
 GmbH

**Inhalt**  
 John Albert Eke  
 Christian Gesing

**Copyright**  
 Exxent Consulting  
 GmbH © 2016