

Willkommen bei der EAS GmbH!
GEMEINSAM NEUE WEGE GEHEN
EXECUTIVE ADVISORY SERVICES

Es gibt Situationen, in denen Unternehmen vor besonderen Aufgaben und Herausforderungen stehen, die spezielle Fachkenntnisse und Praxiserfahrungen erfordern. Wir stehen Ihnen gerne mit Rat und Tat zur Seite.



Es gibt viele Möglichkeiten, Herausforderungen anzugehen und sich weiterzuentwickeln.

Keine Lösung passt auf jedes Geschäft gleichermaßen.
Es geht um den richtigen Weg für Ihr Unternehmen!

Menschen

Zuhören.
Wissen vernetzen.
Ideen Raum geben.
Ziele vereinbaren.

Methoden

Planen. Passende Vorgehensweisen und Instrumente entwickeln und anwenden.

Mehrwert

Umsetzen. Vereinbarte Ziele gemeinsam realisieren.
Nachhaltigen Mehrwert schaffen.

GEMEINSAM IDEEN ENTWICKELN. HERAUSFORDERUNGEN MEISTERN.

Seit 2007

erfolgreiche Kundenprojekte
in unterschiedlichen
Branchen

50 Mio.€ bis 1 Mrd.€

Jahresumsatz unserer
Kunden, vom Mittelstand
zum Großkonzern

100%

Leidenschaft und
Leistung für unsere
Kunden

Unternehmen unterstützen – aber anders

Gestern – heute – morgen: In einem globalen Wettbewerb und einer sich dynamisch ändernden Welt sind es die Menschen im Unternehmen, die den Unterschied machen. Ihr Wissen, ihre Leistungsfähigkeit und Innovationskraft sind entscheidende Faktoren, um neue Herausforderungen erfolgreich zu bewältigen und ambitionierte Ziele zu erreichen.

Gemeinsam mit Management und Mitarbeitern unserer Kunden entwickeln wir neue Lösungen und Vorgehensweisen, stets passend zu den speziellen Anforderungen des Unternehmens und des Marktes. Das EAS-Team bringt dabei in einer Reihe von Themen und Sondersituationen spezielles Wissen ein, das in Unternehmen häufig bis dato nicht oder nicht hinreichend vorgehalten wurde, nun aber dringend benötigt wird.

In allen Projekten legen wir Wert auf einen entsprechenden Wissenstransfer an die kundeninternen Mitarbeiter, damit sie künftig veränderte Aufgaben selbstbewusst und effektiv bewältigen können. Deshalb setzen wir bei unseren Kunden nur erfahrene Fachkräfte ein. Ob als Sparringspartner, Coaches oder zur praktischen Abarbeitung definierter Aufgabenpakete entscheiden unsere Kunden je nach Bedarf.

**Auf unser Engagement, viel Herzblut und Leistungsbereitschaft
können Sie sich stets verlassen!**

DER KUNDE IM MITTELPUNKT

Seit 2007 begleitet das EAS-Team Unternehmen in intensiven Entwicklungsphasen und außergewöhnlichen Belastungssituationen. Dazu gehören Start-ups, stark expandierende Unternehmensgruppe als auch Firmen in finanziellen Schwierigkeiten, die einen erfolgreichen Turnaround realisieren müssen.

Besondere Expertise haben wir in der Unterstützung von Unternehmen, die gemeinsam mit Finanzinvestoren eine nachhaltige Wertsteigerungsstrategie entwickeln & umsetzen möchten. Unsere Instrumente helfen Kunden, hohe Anforderungen an kaufmännische Planung und Transparenz zu erfüllen. Unsere Kunden profitieren darüber hinaus von unserer langjährigen Erfahrung im Change Management, beispielsweise bei der Fusion und Integration von Unternehmen oder bei Strukturveränderungen für Wachstum.

Unser erfahrenes, hoch motiviertes und agiles Team betreut mit Leidenschaft Kunden in einer Vielzahl von Branchen. Dazu zählen der Maschinen- und Anlagenbau, das Komponentengeschäft, die Automobilindustrie, die erneuerbaren Energien sowie der Gesundheitssektor.

Gerne unterstützen wir Sie mit Rat und Tat bei wichtigen Fragestellungen – für heute und morgen!

Strategie

Wie reagieren wir auf eine sich schnell verändernde Welt mit neuen Kundenanforderungen? Wie gehen wir mit Trends, Chancen, Risiken um? Sind wir auf unterschiedliche Szenarien vorbereitet? Wo wollen wir hin, was müssen wir dafür tun?

...

Finanzen

Wie sind wir finanziell aufgestellt? Passen Strategie und Finanzplanung zusammen? Nutzen wir transparente Zahlen, um proaktiv zu steuern? Setzen wir die richtigen Hebel ein, um uns gesund entwickeln zu können?

...

Operations

Erfüllen bewährte Strukturen und Prozesse noch die geänderten Anforderungen von Kunden, Mitarbeitern, Mitwelt? Wirken wir fachübergreifend abgestimmt auf gemeinsame Ziele hin und heben Potenziale?

...

M&A

Bieten sich Chancen, durch Firmenkäufe oder Fusionen zu wachsen bzw. sich durch Verkäufe stärker zu fokussieren? Gibt es ein klares Zielbild? Es gibt viel zu beachten und vieles zu tun, von der Prüfung strategischer Optionen über die Vorbereitung einer Transaktion bis hin zum Closing und Post-Closing.

...

PE / Kapitalmarkt

Welche besonderen Anforderungen haben Finanzmarkt bzw. Finanzinvestoren an unser Unternehmen, bspw. in Hinblick auf Transparenz, Unternehmensführung, Finanzplanung und Risikomanagement? Wie erfüllen wir diese? Welche Instrumente können effektiv Hilfestellung leisten?

...

Transformation

Wie können Strategien und Veränderungen im Unternehmen erfolgreich umgesetzt werden? Wie können wir den Wandel gestalten, Mitarbeiter mitnehmen und motivieren? Was bedeutet dies für Kommunikation, Zusammenarbeit und Führung?

...

TEAMVERSPRECHEN UND WERTE

„Alle Kolleginnen und Kollegen im EAS-Team sowie unsere Netzwerkpartner verfügen über langjährige operative Erfahrung und spezielles Fachwissen. Wir haben Freude daran, unser Wissen an die Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter unserer Kunden weiterzugeben. Bei Bedarf packen wir gerne tatkräftig und pragmatisch mit an und bieten Hilfe zur Selbsthilfe. In allen Projekten leiten uns starke gemeinsame Werte: Respekt, Glaubwürdigkeit, Vertrauen und Leistungsbereitschaft.“



Die Executive Advisory Services GmbH, kurz EAS, wurde 2007 von Dirk Kießling gegründet. Das EAS Dienstleistungsportfolio basiert auf seinen langjährigen Erfahrungen als kaufmännischer Geschäftsführer, später Sprecher der Geschäftsführung und CEO/CFO in Unternehmen des Maschinen- und Anlagenbaus großer multinationaler Konzerne.

Für EAS Kunden und Projekte besonders wichtige Fachkenntnisse und Fähigkeiten entwickelte Dirk Kießling als CEO und CFO unter Private Equity, während eines Börsengang-Exits, und als Gründungsvorstand und CFO eines börsennotierten Unternehmens. Seit 2007

unterstützt er als Geschäftsführer der EAS unsere Kunden in unterschiedlichen Branchen als Executive Berater oder im Rahmen von Beiratsmandaten.

Im Mittelpunkt des unternehmerischen Ansatzes der EAS steht die ganzheitliche Ausrichtung von Unternehmensstrategien, Geschäftsprozessen und Finanzperformance auf klar definierte Ziele und nachhaltige Unternehmenserfolge – im Sinne von Eigentümern, Mitarbeitern und externen Stakeholdern.

Unsere Kunden können sich auf eine enge Zusammenarbeit und individuelle Beratung verlassen.

LEISTUNGEN

Strategie

- Sparringspartner in Strategieentwicklung und Szenarienplanung für das Unternehmen
- Unterstützung und Coaching bei der
 - Übersetzung der Unternehmensstrategie in abgestimmte Strategien, Ziele und Maßnahmen der Fachbereiche
 - Vermeidung von internen Zielkonflikten
 - Identifizierung und dem Abbau von Umsetzungsbarrieren, beispielsweise in Prozessen und Systemen
 - Maßnahmenplanung und –umsetzung
 - Strategiekommunikation an externe Stakeholder

Finanzen

- Mitwirkung in der Übersetzung der Unternehmensstrategie in die Finanzplanung
- Unterstützung und Coaching kaufmännischer Veränderungen und Herausforderungen
 - Aufbau von Managementinformationssystemen / Reporting / Kennzahlendialogen
 - Anpassung des Berichtswesens an neue Anforderungen (z.B. PE, Kapitalmarkt)
 - Liquiditätsmanagement, Working Capital Management
 - Bankenfinanzierung

Operations

- Unterstützung und Coaching bei der Übersetzung der Unternehmensstrategie in Strategien, Ziele und Maßnahmen der einzelnen Fachbereiche
- Umsetzungsbegleitung, insbesondere in allen kaufmännischen Bereichen, in Vertrieb und Service sowie in Einkauf und Supply Chain Management

M&A

- Begleitung von Wachstum durch Fusionen und Unternehmenskäufe, von der Anbahnung über die Due Diligence bis zum Closing, dem Post-Closing und der Integration
- Begleitung von Firmenverkäufen und Carve-outs

PE & Kapitalmarkt

- Einbringung von Knowhow und Kapazitäten bei der Vorbereitung des Unternehmens auf die Anforderungen von Kapitalmarkt bzw. Finanzinvestoren
- Coaching des Unternehmens in Haltephase unter Finanzinvestoren (Private Equity), Vorbereitung auf Exit und die nächste Phase der Unternehmensentwicklung Post-Exit
- Unterstützung bei der gemeinsam angestrebten Wertsteigerung
- Schaffung von Strukturen, Systemen, Transparenz für Finanzierung am Kapitalmarkt

Transformation

- Kommunikation, Coaching und Change Management, z.B. im Rahmen von Unternehmensfusionen, Integrationsvorhaben, Netzworfbildung
- Aufbau bzw. Anpassung der Strukturen und Prozesse auf neue Unternehmenssituationen / -ziele
- Moderation angestrebter Veränderungen in Führung und Zusammenarbeit
- Stakeholder-Kommunikation während der Transformation