



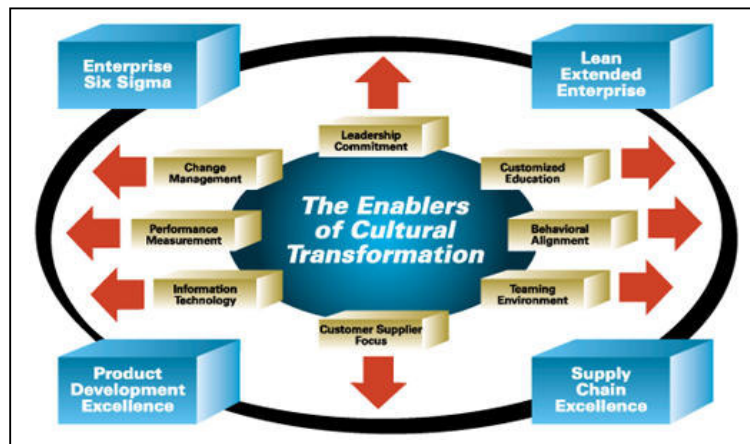
The Center for Excellence in Operations, Inc.

Wir sind eine international tätige Managementberatung, gegründet 1991 in Bedford, New Hampshire (USA) von Terence T. Burton, seit 2008 in München.

Wir bieten Gesamtlösungen im Bereich Business Excellence – verstanden als Spitzenleistungen des Unternehmens aus Sicht seiner Kunden und Partner.

Unser Ziel ist es, gemeinsam mit unseren Klienten strategisch wichtige Projekte mit höchst möglichem R.O.I. umzusetzen und gleichzeitig die Prozesse innovativer Problemlösung zu einer spezifischen Kernkompetenz für das Unternehmen zu entwickeln und zu verankern.

Wir nutzen und vermitteln dazu fortgeschrittenes Managementwissen von Lean und Six Sigma, neue Konzepte zu innovativer Lösungsfindung, systemischem Veränderungsmanagement und Lernen als Organisation.



Unternehmen, die ihre Mitarbeiter in dieser Richtung entwickeln und befähigen, erreichen damit eindrucksvolle Erfolge im Wettbewerb um Innovation, im organischen Wachstum und in ihren wirtschaftlichen Ergebnissen.

Wir bieten dazu einen aus unserer Sicht sehr zeitgemäßen Beratungsansatz: wir gehen davon aus, dass unsere Klienten über ihre eigenen hoch qualifizierten Mitarbeiter reichhaltige Potenziale an Erfahrungen, Kenntnissen und Fähigkeiten besitzen, positive Veränderung zu erreichen und zu erhalten. Unsere Wertschöpfung muss also darin bestehen, mit unseren Klienten die beste „Landkarte“ der Business Excellence zu entwickeln, Ressourcen optimal einzusetzen, Teams aufzubauen, sie technisch und taktisch zu schulen und über ein sehr effizientes Projektmanagement bis zur erfolgreichen Implementierung „nach Bedarf“ zu begleiten.



CEO als Partner - Der Nutzen

Der Nutzen dieses modernen, schlanken (lean) „Enabler“-Ansatzes gegenüber eigenen Projekten und „klassischer“ Beratung lässt sich klar darstellen:

- ✚ Wesentlich günstigere externe und Gesamtkosten
- ✚ Keine Redundanz und „Verlustleistung“ in der Projektarbeit
- ✚ Zugriff auf umfangreiche methodische und praktische Erfahrung
- ✚ Wiederholbare, auf ihr Unternehmen zugeschnittene Vorgehensmodelle
- ✚ Bestens geeignet für Gruppenprojekte mit Partnern und M&A Integration

Erste messbare Erfolge in 2 bis 3 Monaten

Wenn wir die Umsetzung aktiv begleiten können, garantieren wir in den meisten Fällen auch unsere Ergebnisse.

Die „CEO Road Map“

Handlungsbedarf entsteht aus neuen Kundenanforderungen, strategischen Zielen des Managements und aus internen Problemen, die (meist schnell) gelöst werden müssen.

Wir können aufgrund unserer vielen Projekte sehr schnell in dringende Problemlagen einsteigen. Meistens empfehlen wir unseren Klienten jedoch, in einem von uns speziell gestalteten Vorprojekt (STEP ONE™) den gesamten Handlungs- und Transformationsbedarf durch gezielte Analysen und Studien zu objektivieren, also an Daten und Fakten (nicht an Meinungen) zu orientieren und erst darauf aufbauend Schwerpunkte („burning platforms“) festzulegen und detaillierte Projektaufträge zu entwickeln.

Damit wird die bestehende und neue Projektlandschaft als Gesamtsystem sichtbar, wertvolle Ressourcen werden „richtigen“ Projekten und Prioritäten (auch neu) zugeordnet und optimal genutzt. Der Gesamtfortschritt in Richtung Business Excellence tritt in den Vordergrund. Unsere Reiseroute („CEO Road Map“) verläuft auf drei Ebenen:

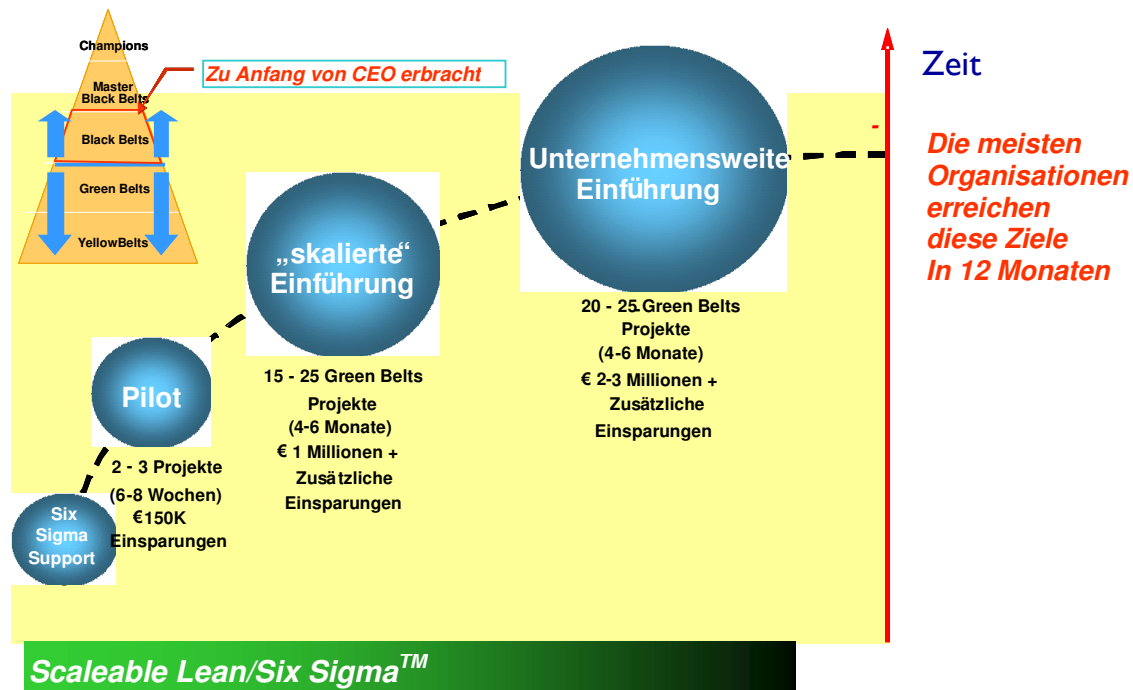
- ✚ **STEP ONE™** - Analysen und Studien, Entwicklung der Projektaufträge
- ✚ **RDI™** – (Rapid Deployment Improvement) - schnell wirksame Umsetzung
- ✚ **CEO Leadership Skills** - Technisches und taktisches Training für Manager und Projektleiter

Die „CEO Road Map“ wird in einem eigenen Dokument im Detail beschrieben.

Wirtschaftliche Ergebnisse

Unser wirtschaftliches Ziel ist es, mit unseren Klienten Lösungen umzusetzen, deren finanzielle Ergebnisse, auf 12 Monate gerechnet, unsere Kosten um einen Faktor von mindestens 10 übertreffen. Bei sehr kleinen, aber wichtigen Projekten liegt dieser Faktor näher bei 1, er kann jedoch, wie zwei Beispiele im folgenden zeigen werden, bei 20 bis 50 liegen.

- ✚ Wir erreichen diese außergewöhnlichen wirtschaftlichen Ergebnisse und Verbesserungen der Geschäftsprozesse über unseren Ansatz „Scaleable Lean/Six Sigma™“ mit dem wir über gut gewählte, für unseren Klienten wichtige erste Projekte Erfolg und damit Akzeptanz schaffen.
- ✚ In zeitliche Abstimmung mit der Projektarbeit bauen wir eine ausführlich und praxisnah geschulte Infrastruktur auf.
- ✚ Daraus entsteht tragfähiges technisches und taktisches Managementwissen auf allen Ebenen, mit dem unsere Klienten sehr schnell eine breite Palette wertvoller Verbesserungsprojekte selbst gestalten und umsetzen können.



Mit diesem erprobten Modell des „kontrollierten Schneeballeffektes“ erreichen wir wirtschaftliche und organisatorische Verbesserungen der Sonderklasse, die wir als unsere Differenzierung im Wettbewerb betrachten und vorweisen können.



Was können unsere Klienten dazu berichten?



✚ *Ein mittelständisches High-Tech Fertigungsunternehmen*

Endicott Interconnect Technologies, gegründet 2002 als spin-off von IBM's Mikroelektronik Sparte. CEO arbeitet seit 2007 mit EIT an dem Programm "Business Excellence", einer strategischen Initiative für das ganze Unternehmen. Sie integriert die Methoden von Scaleable Six Sigma™, Lean Enterprise, Kaizen Quick Strikes und Basic Improvement Skills™ und beginnt auf der untersten Ebene der Organisation. Bis März 2009 hat EIT ca. 60 größere Lean/Six Sigma Projekte, zahlreiche Verbesserungen durch Lean und Hunderte von Quick Strike/Basic Improvement Aktionen durchgeführt. Wir konnten in dieser Zeit Verbesserungspotentiale von 50M\$ konkret identifizieren. Die erzielten Einsparungen der ersten beiden Jahre liegen bei 16-18 M\$ pro Jahr. Dabei ist EIT erst am Anfang.

✚ *Dies bedeutet einen R.O.I. von 40 bezogen auf die Honorare für CEO*



✚ *Ein internationaler Konzern mit zahlreichen mittelständischen Tochterunternehmen*

Harman Professional Group (HPro), ein Geschäftsbereich von Harman International, ist der weltgrößte Anbieter professioneller Audio Systeme. Zu HPro gehören AKG Acoustics, BSS Audio, Crown International, dbx Professional, JBL Professional, Lexicon Pro, Soundcraft, und Studer. Diese Firmen entwickeln, fertigen und vertreiben professionelle Audio Geräte und Systeme für Tonstudios, Rundfunk, Musiker, Kino, Veranstaltungen und andere kommerziellen Anwendungen. CEO arbeitet mit HPro seit August 2006 an zahlreichen Einführungen von Lean und "Business Excellence" (Lean/Six Sigma) an Standorten in USA und in Europa. In weniger als 3 Jahren konnte HPro über 75 größere Lean/Six Sigma Projekte in 3 großen Divisionen, sowie eine große Lean Initiative in Großbritannien realisieren und dabei Einsparungen in der Größe von 12 M\$ jährlich erzielen. Auch HPro steht erst am Anfang seiner unternehmensweiten Reise zur Business Excellence.

✚ *Dies bedeutet einen R.O.I. von 30 bezogen auf die Honorare für CEO*

Inhalte

Wir spezialisieren uns inhaltlich auf schlanke und treffsichere Marketing- und Vertriebsprozesse, optimierte innovative Produktentwicklung mit präzise umgesetzter Kundeninformation, kritische Themen entlang der Supply Chain (Lean Extended Enterprise), den Abbau interner „Verschwendung“ sowie die zugehörigen Systeme und Management Cockpits zu Planung, Steuerung und Kontrolle.

Ein besonderer Schwerpunkt ist unser technisches und taktisches Führungstraining für operative Führungsebenen sowie spezielles Leadership Training für Management und Projektleiter.



Unsere konzeptionellen Beiträge, aus der Zusammenarbeit mit mehr als 300 Fertigern und Dienstleistern aller Branchen und Größen entwickelt, gehen weit über den Einsatz von Methoden und Werkzeugen zur Prozessverbesserung hinaus. Sie betreffen alle wichtigen Treiber ganzheitlicher Unternehmenstransformation:

- 🔧 Kundenfokus - Zielmodelle
- 🔧 Prozesse im IT-Umfeld, Operational Risk Assessment
- 🔧 Leistungsmessung
- 🔧 Teambildung und Teamentwicklung
- 🔧 Management- und Methodenschulung zu Lean Six Sigma und Spezialthemen
- 🔧 Kommunikations- und Verhaltenstraining – operative Ebene, Projektmanagement
- 🔧 Führungsqualität im Change Management



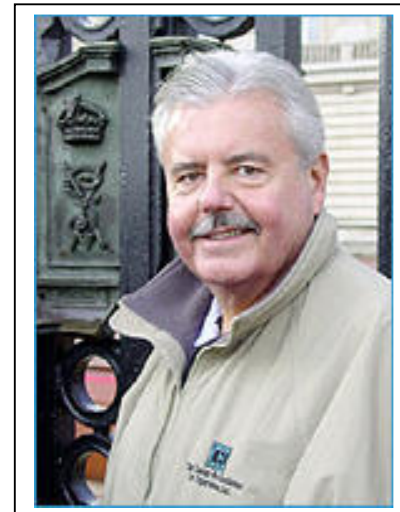
CEO, Inc. – Bedford, New Hampshire, USA

Terence T. Burton

Gründer und Präsident des Center for Excellence in Operations, Inc.
Mehr als 30 Jahre Erfahrung in den Bereichen:

- Operations
- Qualitätsmanagement
- Produktentwicklung
- Supply Chain Management

B.S und M.S. in Industrial Engineering – University of New Haven
 M.B.A. – Boston University
 Lean Six Sigma Black Belt und Management Consultant
 Autor zahlreicher Bücher und bekannter Vortragender
 bei internationalen Veranstaltungen



Eine vollständige Darstellung von *Scaleable Lean Six Sigma™*, dem CEO-eigenen Vorgehensmodell, finden Sie in dem Buch:

SIX SIGMA FOR SMALL AND MID-SIZED ORGANIZATIONS

von Terence T. Burton und Jeff L. Sams - J. Ross Publishing, Inc. 2005 ISBN 1-932159-21-5 (erhältlich z.B. über amazon.de)

Auszug aus der Liste der Klienten im angelsächsischen Raum:

- | | | |
|------------------------------------|----------------------|-------------------------------|
| Agfa | Galileo Corporation | Motorola |
| Akzo-Nobel | W.R. Grace | NEBS |
| Allied Signal | General Electric | New Standard Corporation |
| Atlantic Research Corporation | General Motors | NORTEL |
| Apple Computer | GTE | Occidental Petroleum |
| AT&T | Gillette Corporation | Pet Foods |
| Belimo Air Controls | Harman Music Group | Polaroid |
| Bell Atlantic | Harris Corporation | SAP |
| Bell Helicopter | IBM | Sequa Corporation |
| Boeing | ILC Corporation | Snap-On Tool |
| Casco Products | ITT | Soundcraft-Studer |
| Citizens Utilities | Johnson & Johnson | Stewart Warner Instruments |
| Compaq | Kodak | Symmetry Medical |
| Cooper Industries | Mallory Controls | Texas Instruments |
| Crown International | Maxima Technologies | Telco Systems |
| EG&G | Maytag | Thomas & Betts |
| Emerson Electric | Mattel | Thompson Consumer Electronics |
| Endicott Interconnect Technologies | Measurex | Unisys |
| FAA | Merck | United Technologies |
| Fox River Paper | MKS Instruments | |
| | Morton International | |



Projektbeispiele aus Deutschland, Österreich, Frankreich, der Schweiz, Ungarn, USA

Unsere Partner, Projekte und Referenzen stellen wir Ihnen gerne persönlich vor.

× Strategie

Geschäftsfeldplanung für einen internationalen Telekom Konzern- D
Strategieberatung, Geschäftsfeldaufbau für eine Beratergruppe- D
Management Cockpit (Zielsysteme) für einen Hersteller und Vertreiber von Konsumgütern– A
Geschäftsfeldplanung, Marketing und Vertrieb für ein Forschungs- und Entwicklungszentrum - A
IT-Strategie für ein Unternehmen des Spezialmaschinenbaus - D
Aufbau der deutschen Niederlassung für ein US-Start-up Unternehmen im ECAD Bereich - D
General Management Coaching und Consulting für ein deutsches Systemhaus - D
Unternehmensbewertung für ein diversifiziertes ungarisches Konsumgüter Unternehmen- H
Balanced Scorecard für die IT Organisation einer Unternehmensgruppe - A

× Prozesse

Produktivitätssteigerung, Prozessoptimierung, Management Training für eine Papierfabrik - A
Prozessoptimierung, Managementsysteme, Management Training für einen Hersteller von Nahrungsmitteln - A
Geschäftsfeldanalyse, Logistiko Optimierung für einen Anbieter von Treib- und Brennstoffen - A
Prozessinnovation für einen weltweiten Zulieferer von Konsumelektronik – A,D
Prozess Analyse im Controlling, SAP Prozessberatung für einen Automobilkonzern - D
Prozessberatung, Coaching für einen Internationalen Hersteller von Konsumelektronik – A –
Informationsportal für den Vertrieb eines IT-Unternehmens - weltweit
Analyse und Bewertung des operationalen Risikos für eine Bank – A
Auswahl/Gestaltung von Lean Six Sigma Projekten für einen internationalen Automotive Zulieferer – D
Optimierung der globalen Geschäftsprozesse für ein Unternehmen der Konsumgüterindustrie - D

× Marketing und Vertrieb

Partner Marketing Projekt für einen weltweiten Softwareanbieter - D
Marketing Consulting für SAP Projekte für einen Elektrokonzern - D
Marktkommunikation für High-Tech Klienten für eine Werbeagentur - D
Produkteinführung, verschiedene Coachings für ein IT-Unternehmen - D
Market Introduction Program for Europe für eine US-Firma in D
Coaching für Europäische Key Accounts für einen deutschen Konzern - europaweit
Marketing Support für einen Hersteller von Messgeräten - D
Markt und Distributionsentwicklung für einen Elektrokonzern - A
Kundenanalysen, Service Projekte für eine Versicherung - A
sberatung, Marketing und Vertrieb für eine Tochter eines deutschen Automobilkonzerns - A

× Studien und Benchmarks zu Technologie, Märkten und Konzepten

Produkt Management, Positionierung, Marktanalysen, Studien für ein IT-Unternehmen - D
Positionierung, Marktanalysen für einen Mobilfunk Anbieter – D
Marktuntersuchung für eine deutschen Verlag - D
Marktstudien zu Servicekonzepten für eine US Beratungsgruppe - D
Konzeptstudien, Marktuntersuchungen für ein internationales Systemhaus - D
Studie IT-Systeme für R&D für ein Unternehmen der Pharmaindustrie - CH

CEO - European Practice – München

Dr. Helmut G. Falser European Practice Director

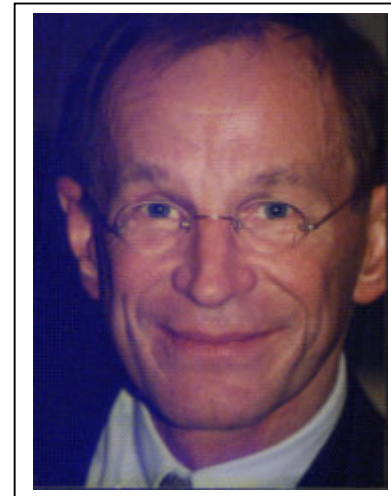
*Managementberater und Business Coach
großer und mittelständischer Unternehmen*

*IBM, Motorola, Deutsche Telekom, SAP, Microsoft, SUN Micro-
systems Krupp Atlas, Mercedes Benz, Knorr Nahrungsmittel (jetzt
Unilever), Nettingsdorfer Papierfabrik, Investkredit Bank AG, etc..*

Davor tätig bei internationalen IT- und Elektronikunternehmen:

Apple Computer - München/Paris General Manager, D-A-CH
CAE Systems – München General Manager, D-A-CH
Motorola – München European Marketing Manager, Microsystems
Texas Instruments – München Business Manager, Personal Computers
Cap Gemini - Rijswijk (NL) Business Manager Databases, Europe
Digital Equipment - Boston, Paris Key Account Manager, South West
Europe
Battelle Institut e. V. – Frankfurt/M. Senior Consultant
Studium der Mathematik und Physik
Professionelle Ausbildung in den Bereichen, Management Consulting,
Lean Six Sigma, Change Management und Systemisches Coaching

Vortragender bei zahlreichen Seminaren und Veranstaltungen zu Fach- und Managementthemen



Kontakt:

Dr. Helmut G. Falser European Practice Director

Tizianstrasse 104
D-80638 München
D: +49 172 824 6401
A: +43 676 721 3008

helmut.falser@falser.net
www.ceobreakthrough.com