



OPERATIVE OPTIMIERUNG EINES AUTOMOBILZULIEFERERS

Erfolgspotentiale durch operative Optimierung realisieren

Optimierungsprogramm ADMETAM fokussiert und eng getaktet

Gezielter Turnaround

Neuausrichtung

Zukunftsfähigkeit

Erfolgsfaktoren/ Module

**Finanzielle
Restrukturierung**

Optimierung Liquiditätsmanagement

Realisierung interner Cash Flow-Reserven

Neuordnung Finanzierungsstruktur

**Tragfähige
Finanzierung**

**Operative
Optimierung**

Umsatzstabilisierung/ Effizientes Projektmanagement

Optimierung Produktportfolio/ Komplexität

Optimierung Wertschöpfung/ Strukturkosten ¹⁾

**Adäquate
Ertragskraft**

Fokus

**Strategische/
strukturelle
Ausrichtung**

Positionierung/ Festlegung Strategie-Roadmap

Zukunftsfähige Management-/ Organisationsstruktur

Kommunikation/ Change Management

**Nachhaltiges
Geschäftssystem**

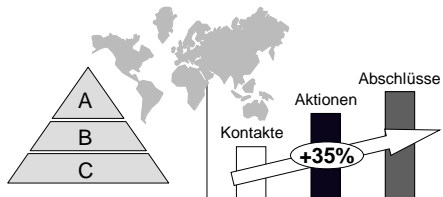
Effektivität/ Effizienz über gesamte Supply Chain sicherstellen

Stoßrichtung

strategisch

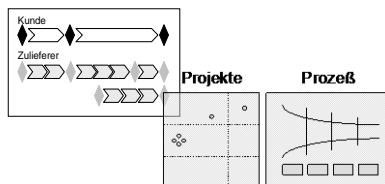
Operativ

Vertrieb



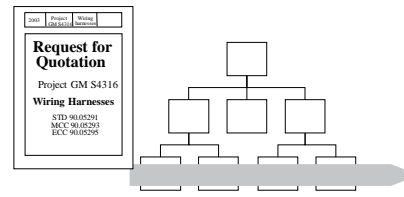
- Marktsegmentierung
- Normstrategien Marktbearbeitung
- Key-Account-Management
- Kundenbetreuungs-konzepte
- Optimierung Vertriebs-prozesse & -strukturen
- operative Umsatz-steigerungsprogramme
- Vertriebscontrolling
- Anreiz- und Steuerungssysteme

Entwicklung



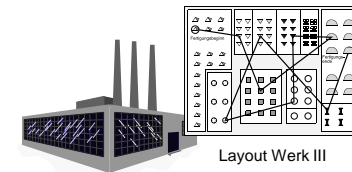
- F&E-Programm-Management
- Projektselektion
- Risikomanagement
- F&E-Kooperationen
- Komplexitäts-management
- F&E-Struktur
- Projektmanagement
- Prozessstandards/ Milestones
- Projektcontrolling

Beschaffung



- Lieferantenmanagement
- Einkaufspotential-analysen
- Management von Liefe-rantenausfallrisiken
- Materialgruppen-management
- Beschaffungs-kooperationen
- Optimierung Einkaufs-prozesse und -strukturen
- "Einkaufsoffensiven"
- Einkaufscontrolling

Produktion/ Logistik

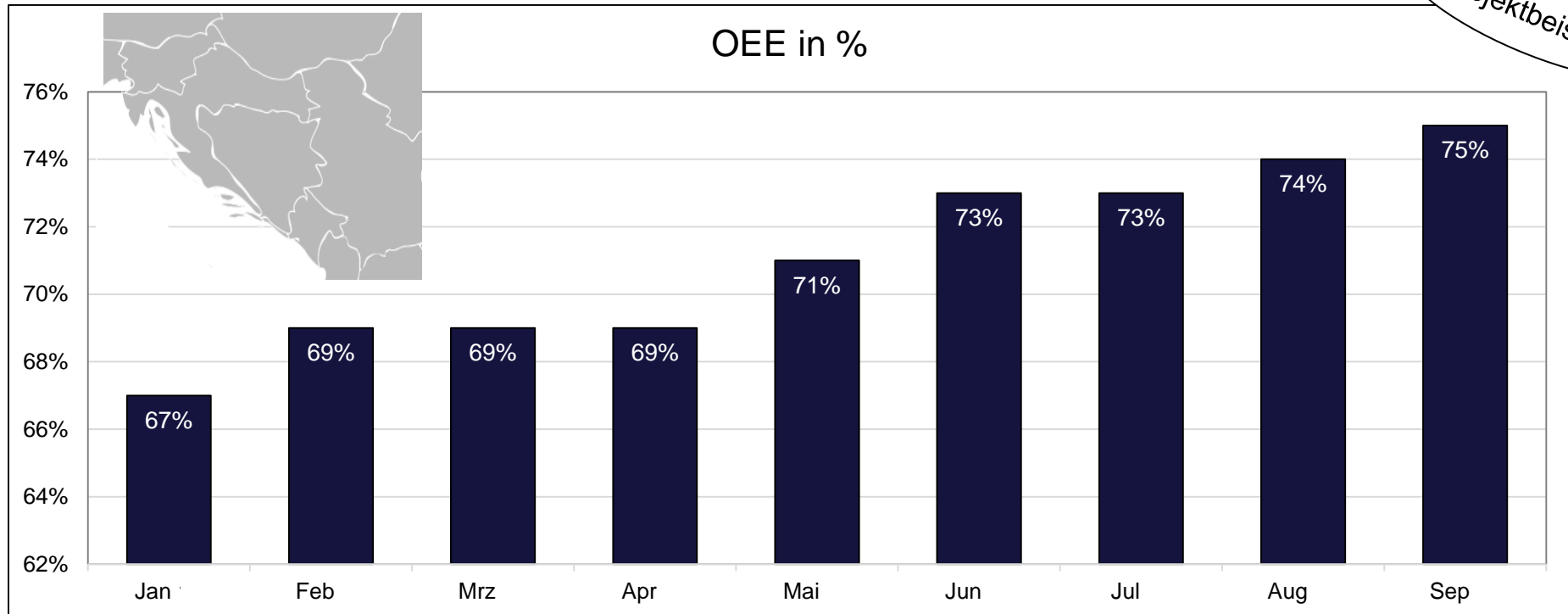


- Standortplanung/ -verlagerungen
- Standortsicherungs-programme/ Layout-optimierung
- Wertschöpfungstiefen-gestaltung
- Produktions- und Logistiknetzwerke
- Bestands-Management
- Personalflexibilisierung
- Prozessoptimierung
- Wertschöpfungs-controlling

+ Übergreifende Optimierung Auftragsabwicklungsprozesse (Schnittstellen, Ressourcen, Tools, ...)

Produktivität: Deutlicher Anstieg der OEE über alle Werke

Projektbeispiel

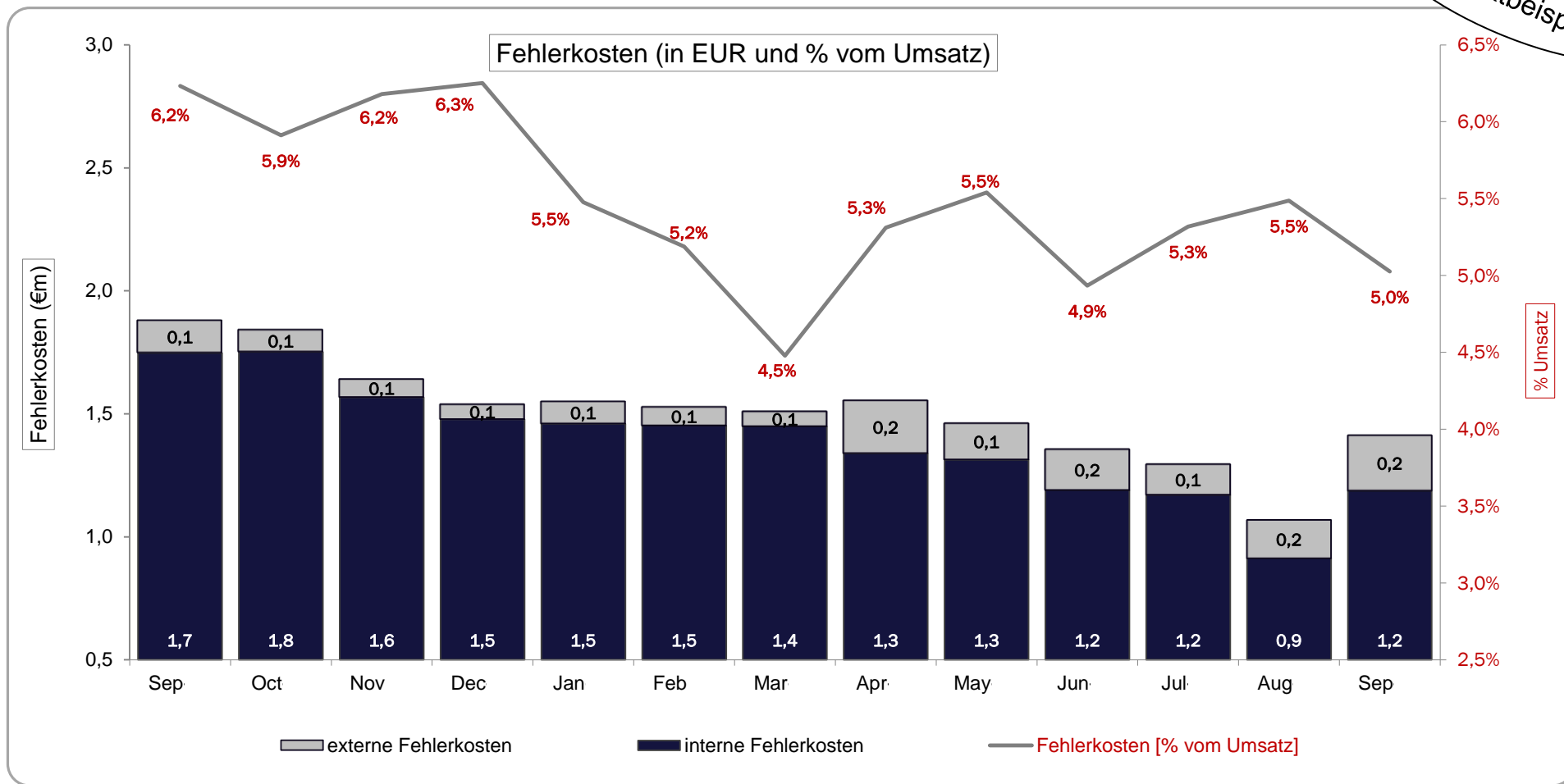


Overall Equipment Effectiveness (OEE):

- Im Rahmen des Projektes wurde eine Initiative zur Steigerung der OEE initiiert
- In allen Werken wurden Aktionspläne implementiert, die von den lokalen Teams wöchentlich nachgehalten und an das Top-Management berichtet wurden
- Die Haupt-Treiber der Verbesserung waren
 - Geschärftes Bewusstsein durch Führung
 - Verbesserte vorbeugende Instandhaltung
 - Reduzierung der Ausschussquoten
 - Optimierung der Abläufe und Reduzierung von Nebenzeiten

Fehlerkostenentwicklung gruppenweit reduziert

Projektbeispiel

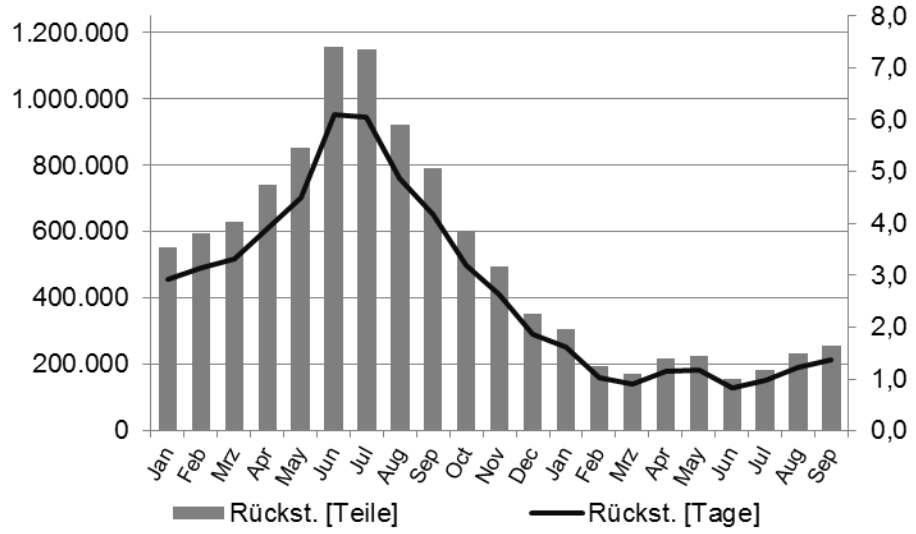


- Aktionspläne wurden von lokalen Teams gesteuert
- Laufende Abstimmung der eingeleiteten Maßnahmen
- Organisatorische Maßnahmen
- Kürzere Regelkreise
- Maßnahmen wurden von Investitionen begleitet

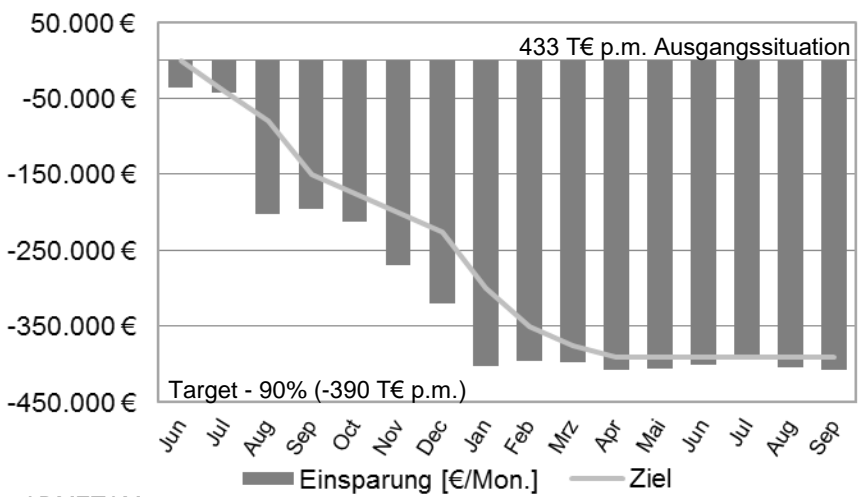
Reduzierung der Lieferrückstände und der Sonderfahrtskosten

Projektbeispiel

Lieferrückstände



Monatliche Einsparungen Sonderfrachten



Ausgangssituation

- Existenzbedrohende Lieferrückstände
- Sonderfahrtskosten in Millionenhöhe
- Kundenteams permanent vor Ort in den Werken
- Zu geringe Anlagenverfügbarkeit, Ausschussprobleme und hohe Mitarbeiterfluktuation limitieren den Ausstoß
- Frachtkosten nicht optimiert

Situation 15 Monate später

- Lieferrückstände deutlich reduziert
- Monatliche Einsparungen bei den Sonderfahrten in Höhe von ca. €400k.
- Kundenzufriedenheit wiederhergestellt
- Wöchentliches Top Management Reporting aufgebaut

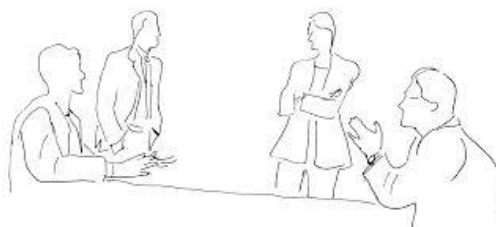
Einsparungen: €4,9m in 12 Monaten

Quelle: ADMETAM

Umbau der Organisation über ca. 18 Monate

Anpassungsmaßnahmen über alle Bereiche des Unternehmens:

- Vertrieb/ Engineering nach Neuorganisation und Projektpipeline
- Verwaltung nach Tragfähigkeit
- Direkte Produktion nach Kapazitätsplan
- Indirekte nach Benchmarking
- Werksschließungen/ -veräußerungen



- Rechtliche Absicherung
- Fundierte Planung
- Verhandlungen bzgl. Sozialplan
- Steuerung Kommunikationsprozess



Die Strategie konzentriert sich auf 4 Kernkompetenzen

Haupterfolgskfaktoren

- Kostenwettbewerbsfähigkeit
- Produkt- und Lieferqualität
- Projektstartfähigkeiten
- Ingenieurfähigkeiten
- Innovationsfähigkeit/ Neuer Warenfluss
- System/ Fähigkeiten Modulintegration
- Breites Kundenportfolio
- “Footprint” kostengünstige Produktion



Kernkompetenzen basieren auf konzeptionellen, technischen, wirtschaftlichen und persönlichen Kompetenzentwicklungen

Proaktive Kundenbeziehungen als Partnerschaft

Professionelle Produktentwicklung

Exzellentes operatives Management

Strikte Kosten- und Liquiditätskontrolle

Stoßrichtung: Nutzung der besonderen Vorteile des Unternehmens als Zulieferer von bearbeiteten Gusskomponenten in der Niedrigkostenregion, Abdeckung konstruierter und „built to print“ Produkte

ADMETAM-Publikationen

- Wir möchten das Thema „Operative Optimierung eines Automobilzulieferers“ im Rahmen einer Präsentation vertiefen

Wir sind an anderen ADMETAM-Themen interessiert:

- Marktorientierte Restrukturierung
- Strategische Neuausrichtung

Fax-Antwort an: +49 (0) 611 3088-826

Absender:

Firma: _____

Name, Vorname: _____

Funktion: _____

PLZ, Ort: _____

Telefon-Nr.: _____

Fax-Nr.: _____

E-Mail: _____

ADMETAM BUSINESS CONSULTANTS GMBH

Taunusstraße 5
D - 65183 Wiesbaden

Tel.: +49 (0) 611 3088-740
Fax: +49 (0) 611 3088-826

Mail: kontakt@admetam.com

Kontakt

Dr. Armin Müller
Managing Partner
a.mueller@admetam.com

Dr. Manfred Puhlmann
Partner
m.puhlmann@admetam.com

Website: www.admetam.com