

# Unsere Erfahrung für Sie.

Segment	Ausgangslage und Ziel	Umsetzung
Automobilindustrie	Internationaler Automobilzulieferer hat ein negatives Kundenprojekt angenommen. Gross Value: 0,8 - 1,0 Mrd. Euro bei einer Laufzeit von 6 Jahren. Projekt-EBIT: -18%.	Umsetzung Turnaround of Key Customer Program → EBIT von -18% auf +6,7%. Sicherstellen der Projektziele, Deliverables, Milestones, Gate-Erreichung.
Automobilindustrie	Joint Venture eines deutsch/indischen Automobil-zulieferers befindet sich in einer existenziellen Krise. Die Partner sind zerstritten, Kunden haben Probleme mit der Liefertreue und drohen mit Aufkündigung der bestehenden Verträge.	Entwicklung & Umsetzung eines Restrukturierungsplans als Teil des indischen Senior Management Teams. <b>Turnaround of Key Customer Program: program profitability 20%</b> . Aktives Stakeholder Management zwischen den JV Partnern.
Automobilindustrie	Premium-Autohersteller muss Produktion aufgrund von Lieferengpässen von Lieferanten drosseln.	Taskforce Management bei einem Schlüssellieferanten. Analyse und Optimierung der Produktion. Produktionserweiterung um 150%. Produktivitätssteigerung um 30%.
Transportindustrie	Hersteller von Zügen braucht neue Organisationsstruktur, um seine Wachstumsstrategie umzusetzen.	Prozess-, Produktstruktur- und Organisations-Analyse der Gruppe. Neugestaltung der Rollen, Optimierung der Produktstruktur durch Modularisierung ⇒ Kostenoptimierung.
Fahrzeug-komponenten	International tätiges Unternehmen will im Rahmen einer Neuausrichtung ein standortübergreifendes Kooperationsmodell, um klare Verantwortlichkeiten zu etablieren.	Umsetzung eines strategiebasierten Geschäftsprozessmodells mit definierten Verantwortlichkeiten, Verbindungsstellen und Leistungsmessgrößen. Globale Führungsstruktur mit Funktionsbeschreibungen.
Fahrzeug-Komponenten	Unternehmen hat quantitative und qualitative Outputprobleme in der Produktion an einem Standort.	Optimierung der internen Wertschöpfungskette von der Warenannahme bis zur Abholung an der Rampe.