

**Kunde:** XYZ AG, Leverkusen

**Branche:** Metallverarbeitung, Metallveredelung, Schweißbaugruppen für Nutzfahrzeuge und Bahn

**Position:** CEO / Geschäftsführer in einer Tochter in Süddeutschland; Umsatz: 15 Mio €; MA: 100

**Einsatzdauer:** 28 Monate

## Ausgangslage

- Produktionsunternehmen mit Meisterstruktur, dass durch die Gewinnung eines OEM`s zum modernen Industrieunternehmen umgewandelt werden musste.
- Gleichzeitig hohe Anlaufverluste mit Ergebniseinbruch durch den neuen Großkunden.
- Zusätzlich im Sommer 2009 Folgen der allgemeinen Wirtschaftskrise mit Umsatz- und Ergebniseinbrüchen.

## Maßnahmen

- Schaffung der Industriestruktur mit Hilfe von TQM
- Aufbau von neuen Organisationseinheiten wie AV
- Aufbau von qualitativ hochwertigen A- Lieferanten zur Verbesserung der supply chain
- Einführung von Refa und MTM,
- Schaffung von Kunden – Lieferantenbeziehungen auf allen Ebenen mit Kennzahlen
- Einführung von autonomen Fertigungsinseln mit Prämientlohnung,
- Nutzung von Six sigma,
- Einführung von KVP und TPM,
- Einführung von Risk - Management und Aufbau eines Controlling inklusive Nachkalkulation
- Einführung von Lean Administration
- Ausbau des Vertriebes zur Gewinnung weiterer OEM`s, zuvor Erlangung der Herstellerqualifikation E zur Gewinnung eines Alleinstellungsmerkmals
- Verlagerung von commodities in einen existierenden Niedriglohnstandort innerhalb der Gruppe

## Ergebnisse

- Trotz Krise in 2009 konnte in 2010 wieder der Umsatz vor der Krise erreicht werden bei gleichzeitiger Ergebnisverbesserung um 3,7 Mio €;
- zusätzlich Reduktion der Lieferanten um 20%
- Der Bereich Beschaffung kümmerte sich um strategische Themen, wohingegen die AV den eigentlichen Einkauf durchführte,
- Das Unternehmen verfügte über eine AV, ein Controlling und ein MIS

# Erfolgreiches Projekt - Fördergerätehersteller

**Kunde:** XYZ Gruppe, Fulda

**Branche:** Maschinenbau

**Position:** CEO / Geschäftsführer für zwei Standorte in Süd- und Mitteldeutschland; Umsatz: 30 Mio

**€; MA:** 270

**Einsatzdauer:** 20 Monate

## Ausgangslage

- Der Standort in Süddeutschland war insolvenzreif
- Der in Mitteldeutschland befand sich in der Strategiekrise

## Maßnahmen

### Süddeutschland:

- Gewinnung eines neuen Investors
- Erarbeitung einer neuen Strategie und konsequente Umsetzung derselben unter Anwendung der Lean – Management – Tools
- Aufbau von Kunden – Lieferantenbeziehungen innerhalb des Unternehmens
- Aufbau je eines Niedriglohnstandortes in China und Indien, die später dann in JV umgewandelt wurden,
- Aufbau von Kennzahlen und Controlling
- Schaffung eines strategischen Einkaufes
- Gewinnung von neuen Kunden durch Konzentration in Deutschland auf hochpreisige Nischenprodukte

### Mitteldeutschland:

- Erarbeitung einer neuen Strategie
- Heben der Gewinnpotentiale
- Verstärkung des Vertriebes bei gleichzeitigem Ausbau des Verkaufes in Märkten außerhalb Deutschlands, vor allen Dingen Südamerika
- Verlagerung von Produkten in die neu geschaffenen Niedriglohnstandorte und in einen neuen Produktionsstandort in Brasilien

## Ergebnisse

- Rettung des süddeutschen Standortes vor der Insolvenz durch Ergebnisverbesserung um 5 Mio €
- Steigerung des Umsatzes bei Beibehaltung des Personalstammes um 20%
- Ergebnisverbesserung des Standortes in Mitteldeutschland um 1 Mio €
- Gründung von JV in China, Indien und Brasilien
- Stärkung der Wettbewerbssituation beider Firmen

**Kunde:** XYZ GmbH, Siegen

**Branche:** Elektroindustrie

**Position:** GBV im Einsatz eines Insolvenzverwalters; Umsatz: 8 Mio €; MA: 80

**Einsatzdauer:** 35 Monate

## Ausgangslage

- Unternehmen war insolvenzreif
- GF musste durch meine Analyse dazu bewegt werden, Insolvenz anzumelden
- Dies aber auf Basis eines Planverfahrens mit Gewinnung eines hierin erfahrenen Insolvenzverwalters

## Maßnahmen

- Kompletter Turnaround unter der Leitung des Insolvenzverwalters auf Basis der InsO
- Gewinnung von Neukunden
- Beibehaltung der strategisch wichtigen Lieferanten
- Erarbeitung einer neuen Strategie inklusive Umsetzung
- Gewinnung von Erwerbern unter gleichzeitiger Durchführung einer due Diligence
- Verkauf des Unternehmens an einen Käufer aus China
- Verantwortliche Verlagerung des Standortes von Deutschland nach China
- Aufbau eines Risk – Managements und eines Controllings für den neuen Betrieb in China

## Ergebnisse

- Befriedigung der Gläubiger mit einer überdurchschnittlich hohen Quote in Höhe von 20%