

Ausgangslage



Ausgangslage

Der Unternehmer wandte sich an seinen Steuerberater und bat um eine Empfehlung bezüglich betriebswirtschaftlicher Begleitung und Unterstützung bei der Prozessoptimierung.

Ausschlaggebend für den Unternehmer waren die fehlende Transparenz über die einzelnen Geschäftsbereiche, kaum gestiegene Gewinne trotz deutlich gesteigener Umsätze und Prozessschleifen in gewissen Bereichen.

Der Unternehmer wollte pro aktiv handeln, um die aktuelle Situation zu verbessern und engagierte uns nach einem angenehmen Erstgespräch.

Auftraggeber

Mittelständischer Maschinenbauer mit 98 Mitarbeitern

Dauer

9 Tage + monatliche Begleitung auf Stundenbasis

Projektbeschreibung

Nach der Beauftragung durch den Unternehmer wurden sämtliche Daten aus den Bereichen Buchhaltung, Einkauf, Kalkulation, Produktion und Vertrieb kritisch gesichtet und ausgewertet.

Auf der Basis des ausgewerteten Materials ergaben sich folgende Erkenntnisse.

Im Bereich Einkauf erfolgte kein Lieferantenmanagement, keine großartigen Preis- und Konditionenverhandlungen und es gab für viele Bauteile nur einen Lieferanten. Im Bereich Produktion gab es bedingt durch einige personell gewollte Prozessschleifen eine mangelnde Produktivität in gewissen Abteilungen. Diese mangelnde Produktivität führte neben Auftragsverzögerungen zu Kostenanstiegen und einer intransparenten Kalkulation. Im Vertrieb hatten die Mitarbeiter durch mangelnde Vorgaben und ein fehlendes Vertriebscontrolling wenig Anreiz und Steuerungsmöglichkeiten für einen optimalen Vertrieb.

Für die einzelnen Bereiche wurde im Anschluss folgende Maßnahmen abgeleitet. Zusammen mit dem Einkauf wurde für sämtliche Bauteile ein Zwei-Lieferantensystem eingeführt, um Abhängigkeiten zu reduzieren. Es wurden Jahresvereinbarungen und Preiskonditionen ausgehandelt mit den Lieferanten.

Mit dem Produktionsleiter wurden die Prozessschleifen durch Umstellungen in der Produktion verbessert. Durch die Einführung von Teamleitern für einzelne Bereiche, werden diese künftig besser gesteuert. Über ein Anreizsystem in Form eines Prämienmodells werden die Mitarbeiter künftig vergütet, wenn gewisse Kennzahlen erreicht werden.

Projektbeschreibung

Die Kalkulation wurde nach Umsetzung der Maßnahmen umgebaut. Jede Maschine und die Montage bekamen einen Stundensatz mit verschiedenen Deckungsbeitragsstufen. So kann in Zukunft auch der Vertrieb besser entscheiden, ob er gewisse Aufträge generiert oder nicht.

Im Vertrieb wurden Zielvorgaben vereint und ein Provisionsmodell ausgearbeitet, welches Anreize für mehr Umsatz und Neukundenakquise ermöglichen soll. Auch wurde die Kundenstruktur überarbeitet. Es wurden Rahmenvereinbarungen mit Kunden gefasst und Kunden eliminiert, welche aufgrund Mindermengenbestellung mehr Kosten als Nutzen verursachten.

Im Zuge der Bestandsanalyse wurde ein Kostenoptimierungsmodell ausgearbeitet, welches die Fixkosten senkt bei Umsetzung.

Außerdem wurden die Rechnungsprozesse und das Forderungsmanagement überarbeitet. Durch die Generierung einer Bürgschaftslinie, können künftige Anzahlungsvereinbarungen abgesichert werden.

Die abgeleiteten und umgesetzten Maßnahmen wurden in einer Unternehmensplanung festgehalten. Das monatliche Reporting wird genutzt, um die umgesetzten Maßnahmen auf Erfolg zu überprüfen und nachhaltig auszubauen. Der monatliche Diskurs mit Geschäfts- und Produktionsleitung führte nachhaltig zu weiteren Verbesserungen.

Ergebnis

Umsatz & Kosten

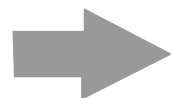
- Leichter Ausbau des Umsatzes durch Rahmenvereinbarungen um 1,4%
- Senkung der Materialkosten um 3,3%
- Senkung der Fixkosten um 2,4%
- Reduktion der Zinskosten um 6%

Liquidität

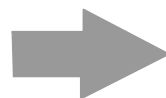
- Liquiditätsschonendes Wachstums durch ein intelligentes Finanzierungskonzept
- Reduktion des Vorfinanzierungsaufwandes um 84%

Prozesse

- Umstellung des Einkaufs auf ein optimiertes Lieferantenmanagement mit Jahresvereinbarung
- Verbesserung der Vertriebsprozesse
- Verbesserung der Produktivität und der Produktionsprozesse
- Aufbau einer rollierenden Kalkulation auf Deckungsbeitragsstufen
- Steuerung des Betriebes über ein zeitnahes und aussagekräftiges Reporting



Gewinnsteigerung um
61%



Liquiditätsschonendes
Wachstum



Effiziente & einfache
Steuerung