

MASCHINENBAU

BRANCHENERFAHRUNG
VORGEHEN
NUTZEN FÜR DEN KUNDEN

comes

„Projekte werden nicht rechtzeitig fertig.“

„Die Konstruktion arbeitet zu langsam.“

„Die Entwicklungskosten sind wieder aus dem Ruder gelaufen.“

„Der Vertrieb verkauft Anlagen, die noch nicht fertig entwickelt sind.“

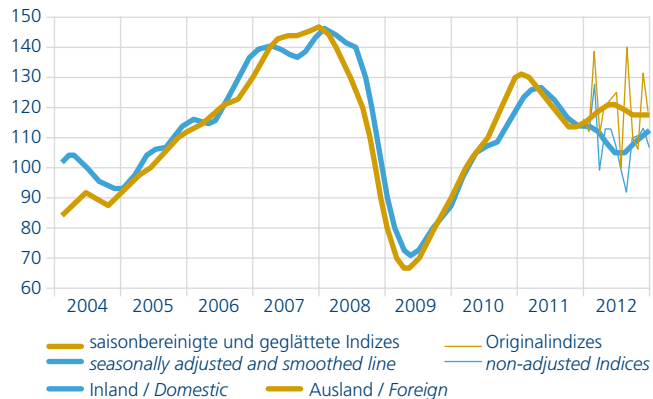
„Ein schlechter Auftrag hat das Jahresergebnis vernichtet.“

FAKTEN UND TRENDS

Der deutsche Maschinenbau hat die Wirtschaftskrise gut durchstanden. Im jetzigen Wirtschaftsumfeld stellt der Fachkräftemangel eine immer größere Herausforderung dar.

Auftragseingang im deutschen Maschinenbau / Incoming orders in German mechanical engineering

preis- und saisonbereinigte Indizes, glatte Komponente, Basis Umsatz 2010 = 100 / Volume Index Turnover 2010 = 100



Quelle / Source: VDMA

Nach der Wirtschaftskrise in 2009 hat der Auftragseingang nicht mehr das Rekordniveau der früheren Jahre erreicht. Gleichzeitig erhöht sich durch die Verlagerung von Maschinenbau-Produktionen nach China das dortige Qualitätsniveau deutlich, sodass chinesische Maschinenbaulieferanten zunehmend eine Konkurrenz für deutsche Qualitätsanbieter im OEM-Bereich darstellen. Allerdings leiden chinesische Produzenten unter hohen Überkapazitäten.

In der Quintessenz müssen deutsche Maschinenbauunternehmen einerseits attraktiver für Fachkräfte und Ingenieure werden und andererseits die interne Effizienz weiter verbessern. Dabei sind die wichtigsten Faktoren, die immer wieder nachhaltig für Frustration und Demotivation von Leistungsträgern sorgen,

- interne Reibungsverluste sowie
- ungenügende Abstimmung zwischen Kunde – Vertrieb – Entwicklung – Fertigung.

Diese Schwächen führen zu Leistungsverlusten, die sich deutsche Maschinenbauunternehmen nicht mehr leisten können.

UNSERE KERNFRAGEN AN DAS UNTERNEHMEN



Strategie und Führung

- Inwieweit haben Sie einzelne Geschäftsfelder definiert, die ihre Leistung eigenständig am Markt anbieten? Haben Sie dazu Geschäftsfeldstrategien entwickelt?
- Sind die Geschäftsfelder in der Organisation und im Controlling durchgängig abgebildet?
- Verfügt Ihr Unternehmen über eine Regelkommunikation zur Führung und Zusammenarbeit?



Vertrieb

- Wie gut wird der Außendienst geführt und gesteuert? Welche Aussagekraft hat das Vertriebscontrolling?
- Wie gut ist die Qualität der gelieferten Produkte und Anlagen? Entsprechen sie den Kundenanforderungen? Wie pünktlich erfolgt die Kundenbelieferung?
- Wie schnell erfolgt die Markteinführung neuer Produkte?



Controlling

- Welchen Deckungsbeitrag erzielen Ihre strategischen Geschäftsfelder?
- Verfügt Ihr Unternehmen über einen hohen Auftragsbestand und eine gute Auftragsreichweite?
- Werden Nachkalkulationen für einzelne Aufträge durchgeführt, um Verlustbringer zu identifizieren?



Konstruktion / Entwicklung und Einkauf

- Wie innovativ ist Ihre Konstruktion / Entwicklung?
- Wie effizient ist die Konstruktion? Sind Sonder- und Standardentwicklung sauber getrennt?
- Wie pünktlich werden Sie von Ihren Lieferanten beliefert?



Arbeitsvorbereitung, Fertigung und Montage

- Wie gut ist Ihre Arbeitsvorbereitung, die Terminsteuerung, das PPS-System?
- Wie hoch ist die Auslastung Ihrer Produktionsmaschinen und die Produktivität der Mitarbeiter?
- Wie gut funktioniert die Endmontage und der Prozess der Inbetriebnahme beim Kunden?

COMES-BERATUNGSLEISTUNGEN FÜR DEN MASCHINENBAU

Neben den klassischen Inhalten der Beratung – wie Aufnahme des gesellschaftsrechtlichen Umfeldes und der Organisation sowie einer Bilanzanalyse – konzentrieren sich die Berater der comes auf die branchenspezifische Beratung zur Unternehmensneuausrichtung. Dabei liegt bei uns ein besonderer Fokus auf konkreten, umsetzbaren Vorschlägen, auf der anschließenden Maßnahmenumsetzung und auf der Begleitung des Unternehmens nach der Analysephase und der Berichtspräsentation.

Neuausrichtung eines Maschinenbau-Unternehmens

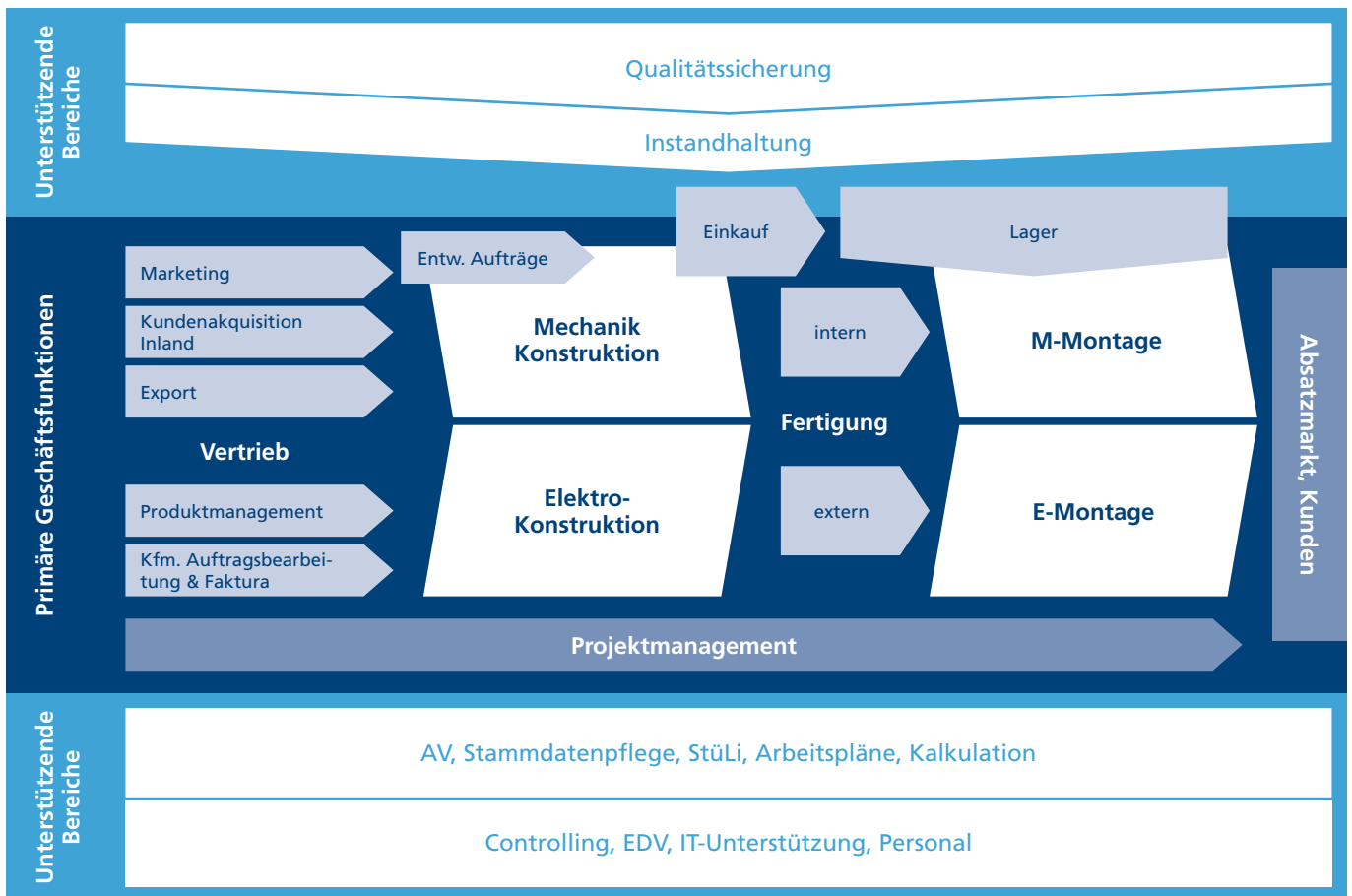
Im Mittelpunkt steht hier die Analyse der Wertschöpfungskette. Diese basiert auf der Auswertung typischer Kundenaufträge unter den Gesichtspunkten Strategische Ausrichtung, Qualität der Leistung und Vermeidbare Kosten. Wir analysieren anhand von repräsentativen Aufträgen – in Gruppenarbeit mit den beteiligten Mitarbeitern der entsprechenden Abteilungen – die Stärken und Schwächen in der Abwicklung im Unternehmen.

Dies beginnt bei der Akquisition und der Kalkulation und reicht bis hin zu Ausführung und Rechnungslegung.

Typische Fragstellungen sind:

- Wie profitabel sind die Geschäftsfelder (z.B. Kunden, Produkte, Niederlassungen)? Welche Ertragschancen und -risiken ergeben sich? Insbesondere welche Projekt- und Auftragsrisiken (Terminprobleme, finanzielle Schäden, rechtliche Auseinandersetzungen) kommen immer wieder vor, wie können sie beherrscht werden?
- Wie schlagkräftig und zielgerichtet wird der Markt bearbeitet? Wie muss der Konstruktions-, Produktions- und Montageprozess richtig strukturiert sein?
- Was sind typische Ursachen für Terminverzögerungen und unnötige Mehrkosten? Wie ist die heutige Qualität der auftragsbegleitenden Dokumente und Planungshilfsmittel? Wo gibt es Informationsbrüche?

Klientenbeispiel



Das Ergebnis sind konkrete Vorschläge zur strategischen Ausrichtung und Verbesserung der Organisation, z. B.

- Ertragssteigerung der strategischen Geschäftsfelder, Vertriebsausrichtung, Akquisition und Kundenbetreuung
- Risikomanagement-System, Ressourcenplanung
- Verbesserung der Regelkommunikation und Vorschläge zur Führungsorganisation

Dabei unterlegen wir die Maßnahmen mit entsprechenden Controlling-Auswertungen zur Messbarkeit des Erfolges.



IHR COMES-TEAM



comes Unternehmensberatung Hamburg

Tel.: 040/73 67 68-0

Fax: 040/73 67 68-10

hamburg@comes.de

Ansprechpartner: Christoph Kraemer

comes Unternehmensberatung Bremen

Tel.: 0421/22 22 788-0

Fax: 0421/22 22 788-20

bremen@comes.de

Ansprechpartner: Wolfgang Uhlen

comes Unternehmensberatung Berlin

Tel.: 030/89 04 89-60

Fax: 030/89 04 89-70

berlin@comes.de

Ansprechpartner: Bernd Janker

comes Unternehmensberatung Oldenburg

Tel.: 0441/35 09 17-90

Fax: 0441/35 09 17-92

oldenburg@comes.de

Ansprechpartner: Dr. Bernhard Becker

Referenzen zum Maschinenbau, aber auch zu verwandten Branchen in der verarbeitenden Industrie finden Sie unter www.comes.de