



Ausgangssituation

- Ist Ihr Unternehmen gewachsen und sind Ihre Geschäftsprozesse komplexer geworden?
 - ⇒ Dann sollten Sie die Komplexität durch eine andere Organisationsform reduzieren.
- Haben sich die Marktanforderungen verändert und die vorhandenen Geschäftsprozesse genügen diesen Anforderungen nicht?
 - ⇒ Dann sollten Sie Ihre Prozesse optimieren und leistungsfähiger machen.
- Sie erkennen neue strategische Möglichkeiten, aber Ihre derzeitige Organisation verhindert deren Erschließung?
 - ⇒ Dann sollten Sie Ihre Organisation weiter entwickeln, gewünschte Veränderungen ohne übermäßige Belastung für Ihr Unternehmen realisieren.

Lösung:

Die vorgenannten Aufgabenstellungen bearbeiten wir stets in einem Projektteam mit den betroffenen Mitarbeitern Ihres Hauses. Dabei stimmen wir uns eng mit der Unternehmensleitung bezüglich der Ziele und Vorgehensweise ab. Bei der Umsetzung arbeiten wir integrativ sowohl auf der Sachebene als auch auf der Führungs- und Beziehungsebene, denn jede organisatorische Neuregelung bringt Veränderungen in der Zusammenarbeit und in der Führung mit sich. Es gilt schnell stabile Lösungen zu etablieren, die von vielen Mitarbeitern akzeptiert und auch mit getragen werden. Den Prozess für die Veränderung der Organisation gestalten wir firmenindividuell in Abhängigkeit von den spezifischen Gegebenheiten Ihres Unternehmens. Um die volle Effizienz der neuen Organisationsmethoden zu erhalten, beraten wir Sie auch in der Auswahl der entsprechenden Organisationsmittel.

Wir bringen Erfahrungen ein sowohl für die Gestaltung von Strukturen als auch für die Reorganisation von Prozessen. Als marktorientierte Organisationsberater achten wir besonders auf den Nutzen der Organisationskonzepte für Ihre Kunden, denn eine neue Organisation soll Ihre Unternehmensstrategie fördern und unterstützen.

Branche

Anlagenbau

Ausgangssituation

Das Unternehmen im Anlagenbau hatte permanente Lieferterminprobleme, die Lagerbestände waren zu hoch, die Durchlaufzeiten in der Fertigung zu lang. Die gefundenen Ursachen waren ungenügende Datenstrukturen (Stücklisten, Baugruppen), fehlende Standardisierung von Teilen und Baugruppen, schlechte Produktkenntnisse der Vertriebsmitarbeiter im Außendienst und veraltete Organisationsmittel.

Lösung

Zuerst erfolgte eine Ist-Analyse sämtlicher Unternehmensabläufe, d.h. von der Kundenanfrage über Angebot, Auftragsbearbeitung, AV, Konstruktion, Fertigung bis hin zur Inbetriebnahme vor Ort beim Kunden. Ein Projektteam aus den Bereichs-, Abteilungsverantwortlichen wurde gebildet, sowie diverse Arbeitsgruppen, die sich mit der Aufarbeitung sämtlicher Stammdaten (Artikel, Lieferanten, Kunden), Teilenummersystem zur Identifizierung gleicher oder ähnlicher Teile befassten, (z.B. Lochgruppen, Blechkantungen usw. dadurch Verringerung des Konstruktions- und Programmieraufwandes an der Laser-Nippel-Maschine). Einführung eines PPS-Systems mit Baugruppen- und Variantenstücklisten.

Änderungen in der Vertriebsorganisation, Schulung der Außendienstmitarbeiter, Standardproduktpalette mit Varianten.

Erzielter Nutzen

- Durchlaufzeiten um 50% reduziert
- Lagerbestand auf 30% reduziert
- erheblich geringere Kapitalbindung
- verbesserte Bedarfs- und Kapazitätsplanung
- zugesagte Liefertermine sind nun haltbar
- erhebliche Reduktion des Planungsaufwandes in allen betroffenen Abteilungen