



Takticum
Consulting GmbH

**Fallbeispiele zur Kompetenz
„Produktions- und Logistikmanagement“**

Berlin 2008



Auf den folgenden Seiten sind drei Fallbeispiele für die Kompetenz „**Produktions- und Logistikmanagement**“ dargestellt.

Fallbeispiele für Kompetenzen

Kompetenzen	Branchen							
	High Tech & IT-Services	Telekom- munikation und Medien	Banken & Ver- siche- rungen	Automobil & Zulieferer	Maschinen- und Anlagenbau	Energie- versorger & Bauwirtschaft	Handel & Konsum- güter	Chemie & Pharma
Marktanalyse und Geschäftsentwicklung	○	○	○	○	○	○	○	○
FuE- und Technologie- management	○	○	○	○	○	○	○	○
IT-Management und E-Business	○	○	○	○	○	○	○	○
Produktions- und Logistikmanagement	○	○	○	●	●	●	○	○
Prozessoptimierung und Kostenmanagement	○	○	○	○	○	○	○	○
Projekt- und Angebotsmanagement	○	○	○	○	○	○	○	○

Für einen *Automobilzulieferer / Maschinen- und Anlagenbauer* wurden mehrere Werke saniert/restrukturiert und später erweitert.

Projektziel

Sanierung, Restrukturierung und Ausbau der Fertigungsstätten

Ausgangssituation

- Ungenaue Kenntnis der verlustbringenden Produkte und Fertigungsbereiche
- Mangelhafte Aussagefähigkeit der Kostenrechnung
- Ineffiziente Fertigungsstätten
- Aufgabe: Projektleitung

Vorgehensweise und wesentliche Ergebnisse

Vorgehensweise

- Systematische Kostenanalyse
- Neuplanung des Fertigungslayouts auf Basis optimierter Materialflüsse und erhöhter Maschineneffizienz
- Strukturierung des Vertriebsprogramms und Eliminierung von Verlustbringern
- Aufbau neuer Fertigungsstätten

Projektergebnisse

- Sanierte Fertigungsstätten
- Umsatz- und Ergebniswachstum
- Optimiertes Produktprogramm
- Verbesserte Wettbewerbsfähigkeit

Für ein weltweit agierendes *Fertigungsunternehmen* wurde der Ausbau von Fertigungskapazitäten vorangetrieben.

Projektziel

Ausbau der Fertigungskapazitäten für einen High-Tech-Hersteller von Ventilen, Druckregler und Verschraubungen

Ausgangssituation

- Breite Produktpalette
- Orientierung an High-Tech-Industrie
- Positive Vertriebssituation
- Engpässe in der Fertigung
- Qualitätsprobleme im Serienstart neuer Produkte
- Aufgabe: Projektleitung

Vorgehensweise und wesentliche Ergebnisse

Vorgehensweise

- Evaluierung der Technologie-Strategie des Unternehmens
- Aufbau einer Holding-Struktur und Segmentierung des Unternehmens
- Restrukturierung bestehender Fertigungen
- Aufbau neuer Werke zur Unterstützung der Expansionsstrategie

Projektergebnisse

- Eindeutige Holding-Struktur
- Produktivitätserhöhung bestehender Werke
- Aufbau neuer Werke mit Fertigungslayout und Materialflüssen
- Inbetriebnahme neuer Werke

Für ein **Bauzulieferunternehmen** wurden europaweit die Werke restrukturiert sowie der Vertrieb an Architekten/Händler optimiert.

Projektziel

Kostensenkung in der bestehenden Werkstruktur und Margenverbesserung durch Vertriebsmaßnahmen

Ausgangssituation

- Ungenaue Kenntnis der Kundenwünsche
- Wenig Standardprodukte bei hoher Variantenvielfalt
- Grundsatzfragen zu Wirtschaftlichkeit und Existenzberechtigung der Werke
- Aufgabe: Projektleitung

Vorgehensweise und wesentliche Ergebnisse

Vorgehensweise

- Umfassende Befragung von Kunden in ganz Deutschland
- Prozessanalyse der Kundenauftragsbearbeitung (vom Kunden zum Kunden)
- Analyse der Werksstrukturen und europaweiten Vernetzung der Supply Chain

Projektergebnisse

- Empirische Analyse der Kundenwünsche bei Bauunternehmen, Architekten und Händlern
- Reorganisation des Vertriebs mit Außendienst und inklusive der Auftragszentren
- Empfehlung zur Rationalisierung der Werke bzw. Einstellung der Produktion

Tacticum steht für **Top Management Beratung** mit langer Tradition und wissenschaftlichem Know-how.

Tacticum Consulting GmbH

■ Tacticum ist eine Unternehmensberatung

- mit Fokus auf Strategie- und Technologie-Management
- arbeitet an der Schnittstelle zwischen Betriebswirtschaft und Technik
- hat für Klienten aus fast allen Branchen gearbeitet
- basiert auf den Erkenntnissen der Systemtheorie und des Komplexitätsmanagements

■ Philosophie

- Kunden- und Serviceorientierung
- Qualitätsmanagement im Projekt
- Sicherstellung konkreter und messbarer Ergebnisse

■ Team

- Für die Zusammenarbeit mit unseren Klienten steht ein Team hochmotivierter und professioneller Berater zur Verfügung

■ Berater-Tradition

- 1971 - 1975 Dr. rer. pol. Volker Hartmann als Unternehmensberater und Partner bei Mummert + Partner
- 1980 Übernahme der HABO als Vorläufergesellschaft der Tacticum Consulting GmbH

■ Top Management Beratung u. Wissenschaft

- 1992 - 1997 Prof. Dr. rer. pol. Matthias Hartmann als Unternehmensberater bei der Forschungsgruppe für Innovation und Technologische Voraussage, Prof. Dr. Werner Pfeiffer, Universität Erlangen-Nürnberg
- 1997 - 2000 Unternehmensberater bei der Top Management Beratung A.T. Kearney GmbH
- seit 2000 Professor für Produktion und Logistik sowie Informationsmanagement an der FHTW Berlin (Fachhochschule für Technik u. Wirtschaft)
- seit 2007 Beurlaubung als Hochschullehrer und Arbeit für die Tacticum Consulting GmbH



■

Professor Dr. Matthias H. Hartmann

Potsdamer Platz 11

D-10785 Berlin

Tel: +49 (0) 30 2589 4064

Fax: +49 (0) 30 2589 4100

Mobil: +49 (0) 172 8134771

e-mail: [m.hartmann\(at\)takticum.com](mailto:m.hartmann@takticum.com)

www.takticum.com

■