

Strategische Ausrichtung eines mittelständischen Zulieferers der Automobilindustrie



Martin Dickmann
Senior Consultant

E-Mail:
mdickmann@conlab.de
Mobil:
+49 172 534 3945



Branche	Automotive
Kompetenz	Strategieentwicklung / Strategisches Marketing
Detailkompetenz	Vertrieb / Produktion / Logistik
Projekt	Strategische Ausrichtung eines mittelständischen Zulieferers der Automobilindustrie
Unternehmen	Das Unternehmen ist die französische Tochtergesellschaft einer deutschen mittelständischen Unternehmensgruppe der Metallverarbeitung und produziert aus vorgeschmiedeten Stahlrohlingen mittels mechanischer spanabhebender Bearbeitung (Drehen, Fräsen und Bohren) anspruchsvolle Teile für die Automobilindustrie. Im Ausgangszeitpunkt liegt der Umsatz bei rd. 3,6 Mio €/a.
Aufgaben und Projektinhalte	<p>Dem beschriebenen Unternehmen fehlte aufgrund einer wechselhaften Historie zum Ausgangszeitpunkt eine klare Unternehmensstrategie (Fertigung unterschiedlicher Werkstoffgruppen für völlig differierende Kundensegmente, hohe Rüstaufwendungen etc.) mit dem Effekt eines unbefriedigenden Unternehmensergebnisses. Dies änderte sich erst, als die Geschäftsführung sich eindeutig darauf festlegte, dass Unternehmen zu einem 100%-igen Zulieferer der Automobilindustrie zu entwickeln und alle Aktivitäten auf dieses strategische Ziel auszurichten. Dazu gehörten im Zeitablauf folgende wachstumsorientierte und -begleitende Maßnahmen:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Konsequente Ausrichtung aller Unternehmens- und insb. Vertriebsaktivitäten auf die Bedürfnisse der Automobil- und -zulieferindustrie • Signifikante Investitionen zur Kapazitätserhöhung bei gleichzeitiger Schaffung von Kostenreduzierungspotenzialen (u.a. Zusammenfassung von bis dato separaten Arbeitsgängen durch Aufbau einer robotergestützten Fertigungsinsel oder Ersatz von monotonen Einzelarbeitsplätzen durch intelligente Roboterlösungen) • Infrastrukturinvestitionen zur Schaffung von Produktions- und Lagerkapazitäten <p>Die Investitionssumme lag signifikant über dem Jahresumsatz des Ausgangszeitpunktes.</p>
Ergebnisse	<p>Dank der klaren strategischen Ausrichtung konnte das Unternehmen seinen Umsatz jährlich signifikant erhöhen und dabei ein stabiles positives Unternehmensergebnis realisieren (bei einer leicht über Branchendurchschnitt liegenden Umsatzrendite). Innerhalb von fünf Jahre konnte der Umsatz verdoppelt und nach sieben Jahren sogar gegenüber dem Ausgangszeitpunkt verdreifacht werden.</p> <p>Es ist festzuhalten, dass neben der klaren strategischen Grundausrichtung die konsequente Fokussierung auf die Markt- und Kundenanforderungen sowie deren Umsetzung in konkrete betriebliche Maßnahmen den Schlüssel zum Erfolg darstellte.</p>

Sprechen Sie uns an - Ihr Kontakt :

Martin Dickmann · mdickmann@conlab.de · Telefon 0172 534 3945