

Solution Group Automotive

Dr. Harald Linné, Frank Möbius, Thomas Ruckdäschel

A.Partnership 2014

Λ.solution



Solution Group Automotive – Results Fair

Automotive



Der Volkswagen E-Up!

Automotive

Eigentlich müsste VW dem E-Up Antidepressiva beilegen. Weil er so abtört?
Nein, sondern weil er allen Benzinköppen klarmacht, wie ihre Zukunft aussehen wird.

Journalist Auto Motor und Sport
nach einer Testfahrt

Eckdaten

- Kleinwagen der New Small Family von VW
- wird rein elektrisch angetrieben
- wurde 2009 auf der Internationalen Automobil-Ausstellung präsentiert
- kam Ende 2013 in den Handel
- Preis: ca. 26.900 Euro

Features

Navigations- und Infotainmentsystem „Maps + more“

- informiert den Fahrer über die verbleibende Reichweite und aktuellen Energieverbrauch
- gibt Tipps für eine ökonomische Fahrweise
- zeigt den Weg zur nächsten Ladestation

Auch bei Bergfahrten zeigt der E-Up was er kann!

- Der E-Up holt sich die bergauf eingesetzte Energie bei der Bergabfahrt zum größten Teil wieder zurück
- Füllt seine Batterie mit der Energie, die er beim Bremsen talwärts gewinnt

Technische Daten

- Leistung: 60 kW (82 PS)
- Beschleunigung: 12,4 Sekunden auf 100 km/h
- Höchstgeschwindigkeit: 130 km/h
- Reichweite: 160 km nach NEFZ
- Ladezeit: 5–9 Stunden via Typ 2, 30 Minuten auf 80 Prozent mit CCS

Solution Group Automotive – Unsere heutigen Sessions

Automotive

Produktentwicklung am Beispiel Elektromobilität	Herr von Polenz, Dr. Zientz, Zimmermann	14:15 – 14:45
Produktionsoptimierung als Maßnahme der Unternehmensstrategie	Herr Dr. Lugert, Bork, Wittmann	15:00 – 15:30
Turnaround Management / PMO	Frau Paasch, Herr Eck, Zimmermann	15:45 – 16:15

- ✓ Überblick über die Inhalte der Solution Group Automotive
- ✓ Diskussion und Feedback
- ✓ Neue Themen
- ✓ Einladung zur aktiven Mitarbeit in einer Atreus Solution Group

Best Practice Case GETRAG	Dietmar von Polenz	16:45 – 17:30
Best Practice Case SaarGummi	Holger Oertel	17:45 – 18:30

- ✓ Automotive Solutions in der praktischen Umsetzung
- ✓ Mehrwert der Solutions für unsere Kunden
- ✓ Gelegenheit zum Erfahrungsaustausch und inhaltlicher Diskussion

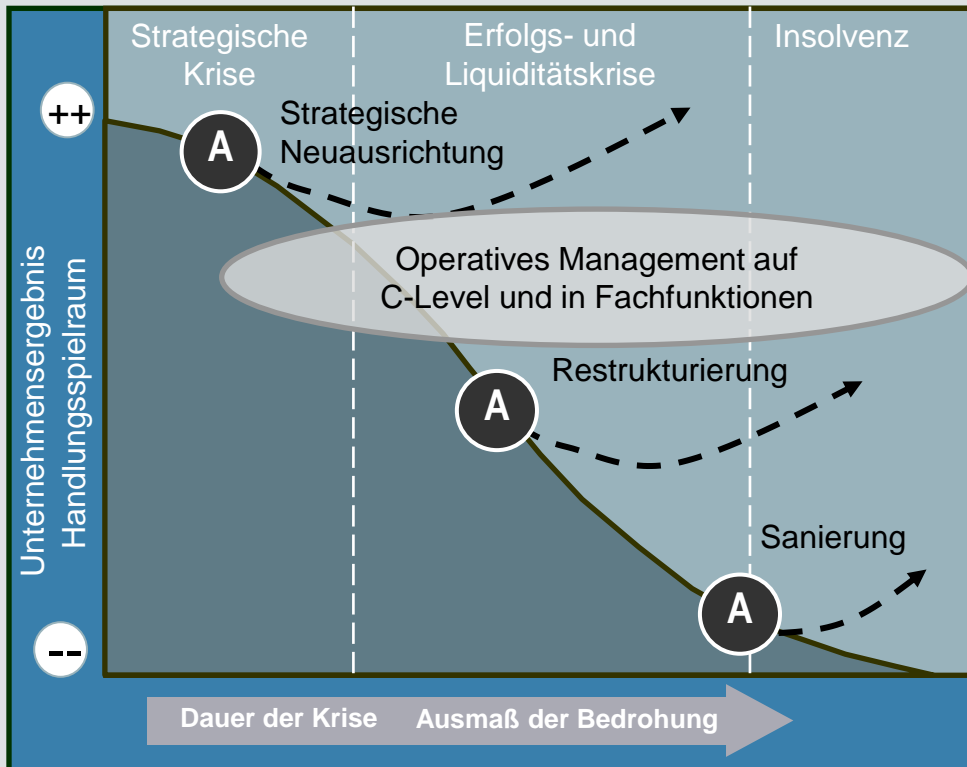
A.solution Turnaround Management



Atreus Manager Frau Paasch, Herr Eck, Herr Zimmermann
Atreus Solution Group Automotive

Atreus unterstützt Klienten in allen Krisenphasen

Automotive



Übernahme operativer Umsetzungsverantwortung in der Linie

Neuausrichtung und Ertragssteigerung (Beispiele)

- » Prozessoptimierung
- » Optimierung/Erneuerung Produktprogramm
- » Produktionsoptimierung
- » Optimierung Supply Chain
- » Neubau Wertschöpfungsstruktur
- » Marketing- und Vertriebs-Programme
- » Internationale Expansion
- » Aufbau neuer Märkte

Restrukturierung (Beispiele)

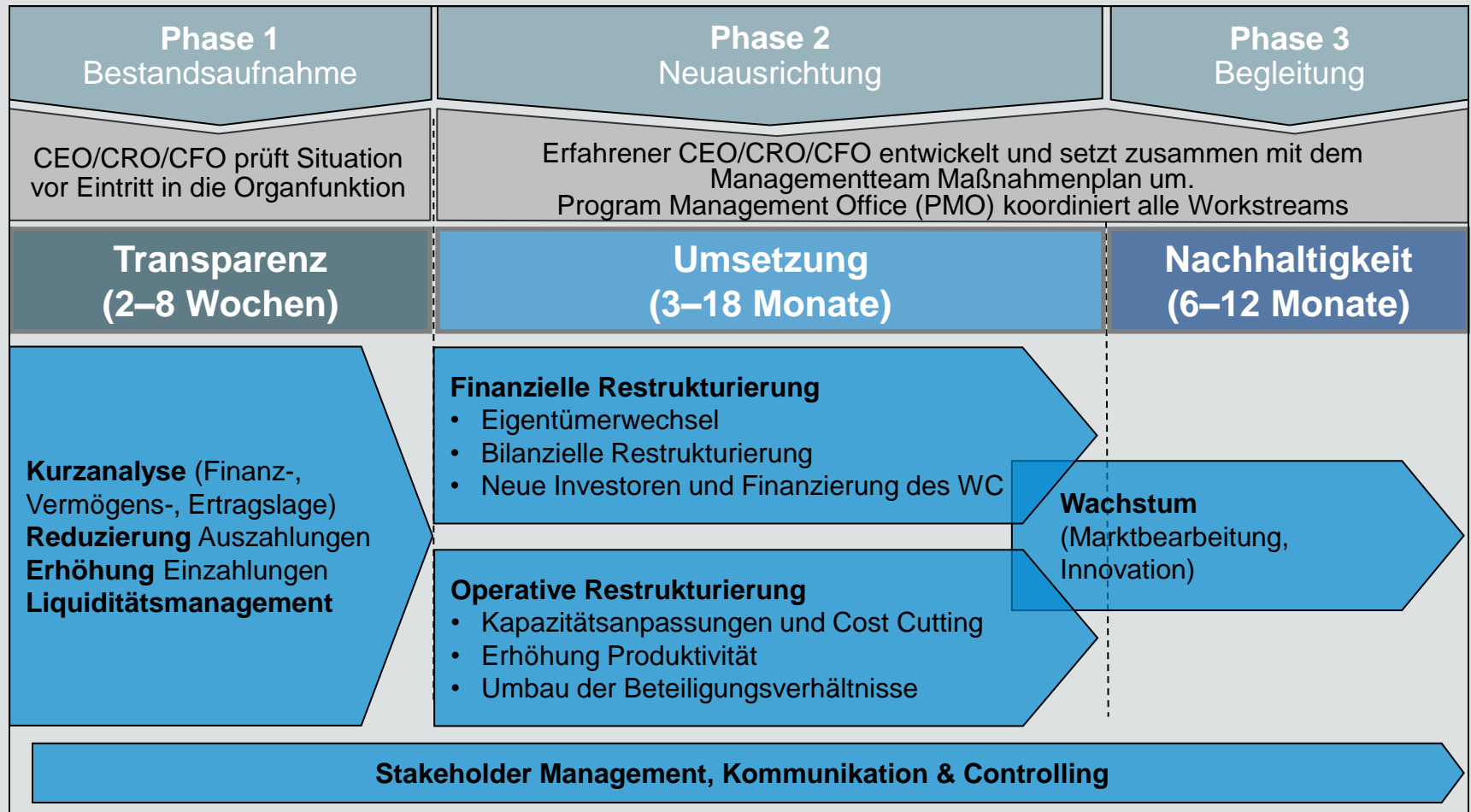
- » Umsatzsteigerungsprogramme
- » Liquiditätsmanagement/Working Capital Management/Fremdfinanzierung
- » Kostenreduzierungsprogramme
- » Schließung/Verlagerung von Standorten
- » Personalabbaumaßnahmen
- » Bilanzrestrukturierung
- » Optimierung Finanzierungsstruktur

Sanierung/Sanierung in der Insolvenz (Beispiele)

- » Führung des Unternehmens in die Insolvenz – Insolvenzplanverfahren
- » Führung des Unternehmens in der Insolvenz
- » Management des M&A-Prozesses in der Insolvenz

Der Atreus Restrukturierungsansatz führt Klienten schnell und nachhaltig zurück zum Erfolg

Automotive



Best Practice Case I (FR. PAASCH)

Mittelständisches Unternehmen im süddeutschen Raum

- Automobilzulieferer für Fahrzeuginnenraum-Komponenten
Kunststoff/Metall
- Ca. 1.000 Mitarbeiter
- Rd. 100 Millionen Euro Umsatz
- Tochtergesellschaft eines US-Konzerns
- Kämpft mit schrumpfenden Marktanteilen, negativen Ergebnissen
- Es wurde ein Beratungsunternehmen ins Haus geholt, die Soll-Situation und das Konzept werden präsentiert
- Das Management wendet sich zunächst wieder dem Tagesgeschäft zu
- Die weitere Ergebnisverschlechterung alarmiert die US-Muttergesellschaft erneut. Sie setzt dem deutschen Management Deadlines

Best Practice Case I Ergebnisse (FR. PAASCH)

Ergebnisse:

- Wirksames Forderungsmanagement
- Verhandlungen längerer Zahlungsziele bei Lieferanten
- Einkauf/Lager: Einkauf kleinerer Losgrößen, Reduzierung der Lagerfläche
- WC-Senkung um 30 Prozent
- Verbesserung des CF
- Wurde vom Interim Manager autonom umgesetzt

Ergebnisse:

- Aufbau einer Kommunikationsstruktur der sog. Morgenrunde, je 30 Minuten dreimal wöchentlich, die andere Meetings ersetzte
- Teilnehmer sind: GF, die Leitungen von Produktion, Lager, Arbeitsvorbereitung, Verkauf, Personal und Finanzen (Interim Manager)
- Klare Abstimmung von Maßnahmen; diese wurden vereinbart und überwacht

Ergebnisse:

- Einführung einer wöchentlichen Liquiditätsplanung
- Einführung der rollierenden Planung
- Bankkonto weist erstmalig nach langer Zeit wieder Guthaben auf
->Liquiditätsverbesserung
- Federführung Interim Manager

Ergebnisse:

- Die Morgenrunde erzwang eine gut vorbereitete und sachorientierte Kommunikation mit allen Bereichen anhand des Tagesreports
- Weiterhin wurde der Interim Manager als Mediator eingesetzt

Wir gestalten Erfolg