

## Ergebnisse mit Rapid Rightsizing™:

8 Millionen USD Einsparungen pro Jahr in nur 180 Tagen. 20x ROI.

**Kunde:** Mittelständischer global aufgestellter Reifen- und Radhersteller und -händler.

### Challenge

Nach mehreren Jahren Wachstum führte ein deutlicher Rückgang der Kundennachfrage zu überschüssigen Kapazitäten und Beständen sowie Kostenproblemen. Durch diesen Rückgang und die Anhäufung unwirksamer Fertigungs- und Vertriebsprozesse waren die Möglichkeiten in der Planung und Disposition stark eingeschränkt. Das Unternehmen wurde in seinen Grundfesten erschüttert. Die Produktivität erreichte ein Tief, die Qualität war auf einem inakzeptablen Niveau angelangt und die Bestände wuchsen zuverlässig weiter.

### Lösung

TBM Consulting Group wurde vom Kunden aufgesucht, um die Arbeitseffizienz innerhalb der neuen Größenvorgaben zu steigern und das Betriebskapital zu reduzieren, wobei dem Fertigprodukt- und Werkstoffmanagement besondere Aufmerksamkeit gelten sollte. Das TBM-Team nahm darüber hinaus eine Umstellung der Produktions- und Vertriebs-, sowie der Planungs- und Dispositionsprozesse vor, um die Fertigproduktbestände auf ein optimales Niveau zu bringen.

### Ergebnisse

In nur 180 Tagen realisierte der Kunde Einsparungen in Höhe von 8 Millionen USD pro Jahr, was die Rentabilität um ein 20-faches erhöhte.

### Wie haben wir das gemacht?

Der Kunde verkleinerte Vertrieb und Fertigung durch die Zusammenlegung von insgesamt 18 Vertriebszentren in 10. Unterstützung benötigte er, um unter den neuen reduzierten Größenverhältnissen einen effektiven Arbeitsfluss zu erzeugen.

Zunächst wurden messbare Ziele festgelegt und die betrieblichen Kennzahlen an die finanzielle Leistung gebunden. Dann wurden eine schnelle Beurteilung von Produktion und Vertrieb sowie eine Einstufung der Fertigungswerke vorgenommen, um die eigentlichen Ursachen für Produktivitätsrückgang, Qualitätsprobleme und Nacharbeit zu finden. Auch wurden die Planungs- und Dispositionsprozesse analysiert und Bestände und Betrieb auf die wahre Kundennachfrage abgestimmt.

Ein leicht erkennbarer Sündenbock war die Losfertigung. Hier setzte die Produktivitätsverbesserung an. Die Produkte durchliefen verschiedene Stanzvorgänge, gelangten dann in den Schweiß- und Lackierbereich und anschließend in die Montage und zum Versand. Zwischen all diesen Prozessen stauten sich enorme Mengen an Beständen an. Daher befassten wir uns vorrangig

mit der Verkürzung der Rüstzeit bei den Stanz- und Schweißarbeiten, bauten Montagezellen mit jeweils mehreren Arbeitsvorgängen und fügten vor der Weitergabe an die Montage einen Dichtigkeitstest ein. Dadurch wurden die Umlaufbestände deutlich reduziert, was sich wiederum positiv auf die Qualität auswirkte. Zudem wurde die Produktion neu abgeglichen, um sicherzustellen, dass in den Arbeitsvorgängen und in der neuen Zellenanordnung Einstückfluss möglich war.

Dann verbesserten wir die Planungs- und Dispositionsprozesse. Die Nachfrageprognosen waren ungenau und entsprachen nicht den tatsächlichen Kundenaufträgen. Wir entwickelten einen auf Zusammenarbeit beruhenden Planungs- und Dispositionsprozess für Großkunden und passten die für die Veranschlagung von Ressourcen, Kapazitäten und externen Liefermengen verwendeten Nachfrage- und Lieferprozesse entsprechend an. Von da ab stützten sich die Bestandsmengen auf den tatsächlichen Verbrauch. Wird ein Produkt verschickt, produziert die Fertigungseinheit umgehend ein neues. Die Firma hat ihr prognosebasiertes Produktionsmodell aufgegeben und nutzt dafür nun ein nachfrageorientiertes. Damit konnte sie ihre Bestände um ein Vielfaches reduzieren. Die Rentabilität steigt und in den Bereichen Qualität, Ausschuss, Liefertreue, Arbeitseffizienz und Bestandserneuerung sind deutliche Verbesserungen zu verzeichnen.

Kennzahlen	Vor Rapid Rightsizing	Nach Rapid Rightsizing
Bestände	30 Mio. USD	<b>21 Mio. USD</b>
Ausschuss (Umsatzanteil)	1.35%	<b>0.5%</b>
Vertriebskosten (Umsatzanteil)	4%	<b>1%</b>
Produktivität (Einheiten/Person/Std.)	5.75	<b>6.83</b>

### Diese Ergebnisse sind Ihnen sicher.

In maximal sechs Monaten geben wir Ihrem Unternehmen die passende Größe. Stellen Sie sich vor, wie Sie mit solchen Ergebnissen positioniert wären.

**Auf unsere Arbeit geben wir eine bedingungslose Garantie.**

### Interessiert?

Rufen Sie uns an:

TBM Europe in Genf: +41 22 710 7770

TBM Deutschland in Heidelberg : +49 6221 825 835

oder mailen Sie uns unter [info@tbmcg.com](mailto:info@tbmcg.com).

Für weitere Informationen über Rapid Rightsizing schauen Sie sich bitte die nächste Seite an.





# Neu bei TBM Consulting: Rapid Rightsizing™!

**Signifikante, schnelle Ergebnisse.**

Rapid Rightsizing ist ein LeanSigma®-Toolkit, der Ihnen im aktuell schwierigen Wirtschaftsumfeld mehr Agilität verleiht. Gleich, ob Sie Ihren Lean-Ansatz bereits gefunden haben oder noch darüber nachdenken – Rapid Rightsizing bringt Ihnen umgehende Erfolge, etwa:

- Schnell rückläufiges Betriebskapital
- Erkennen und Beseitigen von unsichtbaren Kosten
- Erhöhte Liquidität durch schnelle Umwandlung von Aktiva in Cash

## Unsere Vorgehensweise

Unsere speziell ausgebildeten SWAT-Teams führen mit Ihnen Kurzprojekte durch, die im Normalfall maximal sechs Monate dauern. Schwerpunkt der Projekte sind Bestände, Debitorenverwaltung, Flächeneinsparungen, Qualität und Energieverbrauch. Dort liegen Mittel

verborgen. Wenn wir wieder gehen, ist Ihr Unternehmen so aufgestellt, dass seine Wettbewerbsfähigkeit für den Wirtschaftsaufschwung langfristig gesichert ist und kurzfristige Ziele stets erreicht werden. Das allein ist entscheidend.

## Was dürfen Sie erwarten?

In den meisten Fällen erzielen unsere Kunden jährliche Einsparungen in Millionenhöhe. In maximal sechs Monaten. Auf unsere Arbeit geben wir eine bedingungslose Garantie.

## Finden Sie die passende Größe! Jetzt!

Lesen Sie die Fallstudie. Und überlegen Sie dann, wo Sie mit Rapid Rightsizing in weniger als sechs Monaten stehen könnten.

## Interessiert?

Rufen Sie uns an:  
TBM Europe in Genf: +41 22 710 7770  
TBM Deutschland in Heidelberg : +49 6221 825 835  
oder mailen Sie uns unter [info@tbmcg.com](mailto:info@tbmcg.com).



TBM Deutschland  
Waldhofer Straße 102  
69123 Heidelberg  
+49 (0) 6221 825-835  
[www.tbmcg.com/de](http://www.tbmcg.com/de)