

PROJECT HIGHLIGHTS

Q3 2024

**IQX
GROUP**



TAKING ON
THE
IMPOSSIBLE

LOOKING BACK

SECHS MONATE DES WANDELS: HERAUSFORDERUNGEN MEISTERN, CHANCEN ERGREIFEN

Vor sechs Monaten haben wir eine Reise begonnen, die sowohl herausfordernd als auch äußerst inspirierend war. In dieser Zeit haben wir viele neue Kolleg:innen kennengelernt, die heute ein wertvoller Teil unseres Teams sind. Innerhalb kurzer Zeit konnten wir wichtige Regionen unseres Heimatmarktes – Deutschland, Österreich und die Schweiz – mit großartigen Persönlichkeiten besetzen.

Als Unternehmen, das von erfahrenen und engagierten Mitarbeiter:innen getragen wird, die alle fundiertes Fachwissen in ihren jeweiligen Bereichen mitbringen, standen wir in den letzten sechs Monaten vor einigen außergewöhnlichen Herausforderungen in unseren Kundenprojekten. Diese haben nicht nur unsere Erfahrung, sondern auch unsere Kreativität auf die Probe gestellt.



Diese Zeit des Wandels bringt für viele unserer Kunden massive finanzielle Schwierigkeiten mit sich. Die sich verschlechternde Kostensituation ist ein ständiges Thema. Unsere Kunden spüren die Belastung durch das aktuelle Wirtschaftsklima, was sich stark auf ihre Umsatzströme und Gewinne ausgewirkt hat.

Mit steigenden Kosten und schrumpfenden Einnahmen wird es zunehmend schwieriger, die Ressourcen für die notwendige externe Unterstützung zu finden. Dabei wäre der Einsatz von Fachwissen gerade jetzt entscheidend, um Unternehmen in kritischen Situationen erfolgreich zu unterstützen und den Wandel zu bewältigen.

DER GROSSE UMSTIEG: WIE EIN GLOBALER-KONZERN MIT SAP S/4HANA DURCHSTARTET!

Der Umstieg von R/3 auf S/4 war für einen unserer Kunden, einem internationalen Konzern aus der Kunststoffbranche, eine bedeutende Herausforderung. Hier war es entscheidend, bereits zu Beginn klare Erwartungen, Zielvorstellungen sowie Vorgehensweisen und Verantwortlichkeiten festzulegen.

Das Konzept muss von allen Beteiligten getragen werden. Diese Voraussetzung erscheint zwar logisch, ist aber keineswegs selbstverständlich.

Erfolgsfaktor Nr. 1: Eine starke Führung und ein engagiertes Team sind unerlässlich. Interne Befindlichkeiten und externe SAP-Berater mussten abgestimmt und alle Beteiligten mit ins Boot geholt werden.

Erfolgsfaktor Nr. 2: Der Fokus lag auf der Prozessoptimierung und Standardisierung. Aus dem Ansatz „Fit Gap“ wurde „Fit to Standard“, und die Entscheidung fiel auf den Enterprise Management Layer (EML). End-to-End-Prozessstandards brachten die traditionellen Silos zum Einsturz und förderten eine abteilungsübergreifende Zusammenarbeit entlang der Wertschöpfungskette.

Erfolgsfaktor Nr. 3: Ein effizientes Stammdatenmanagement und Governance waren von zentraler Bedeutung.

Erfolgsfaktor Nr. 4: Die Integration von S/4 in eine non-SAP-Umgebung erforderte eine neue IT-Architektur.



Erfolgsfaktor Nr. 5: Key User spielten als Multiplikatoren eine entscheidende Rolle. Sie unterstützten ihre Abteilungen und führten risikoorientierte, automatisierte Testkonzepte ein, um Fehler frühzeitig zu erkennen. Eine einheitliche Teststrategie war entscheidend.

Die Einführung von SAP S/4HANA markierte einen wichtigen Meilenstein. Neben der Modernisierung der IT wurden die Grundlagen für effizientere und agilere Unternehmensprozesse geschaffen.

Die Organisation muss sich weiterhin anpassen, um die Digitalisierung voranzutreiben, wobei das Change-Management eine Schlüsselrolle spielt.

KOSTENEXPLOSION? SO HABEN WIR DEN EINKAUF ÜBERNOMMEN UND DIE EFFIZIENZ HOCHGEFAHREN!

Für einen führenden Anbieter im Nutzfahrzeugbereich haben wir interimistisch die Leitung des gesamten Einkaufs übernommen.

Unsere Aufgabe bestand hauptsächlich darin, die Führung in einer komplexen Landschaft von Lieferantenverhandlungen zu übernehmen.

Eine der größten Herausforderungen war es, die Lieferanten zu erheblichen Kostensenkungen zu bewegen, um die festgelegten Budgetziele unseres Kunden zu erreichen.

Nachdem die Verhandlungsrunden vor unserem Einsatz als erfolglos galten, wurde klar, dass es ein umfassenderes und strukturierteres Vorgehen benötigte, um die von der Geschäftsführung gesteckten Ziele zu erreichen.

Daher konzentrierten wir uns auf den Aufbau einer robusten Verhandlungsstrategie, die durch die detaillierte Bewertung mehrerer Schlüsselfaktoren gestützt wurde:

- **Überprüfung des Vertragsstatus**
- **Wertanalyse**
- **Liefertreue**
- **Qualitätsstatus**



Ein wesentlicher Teil unseres bisherigen Erfolgs lag in der äußerst gründlichen Vorbereitung vor den Verhandlungen. Indem wir den gesamten Umfang der Lieferantenbeziehung – von den Vertragsbedingungen bis zu den Leistungskennzahlen – genau analysierten, konnten wir mit klaren Zielen und fundierten Argumenten in jede Verhandlung gehen.

Wir konzentrierten uns nicht nur auf die Lieferantenverhandlungen, sondern arbeiteten auch eng mit dem internen Einkaufsteam zusammen. Unser Ziel war es, das Team in dieser herausfordernden Zeit zu befähigen und zu motivieren.

Durch den Austausch von Best Practices, die Förderung einer Kultur der Zusammenarbeit und eine klare strategische Ausrichtung gelang es uns, die Leistung und die Moral des Teams spürbar zu steigern.

LIEFERKETTEN-CHAOS? SO BRINGEN WIR IHRE PRODUKTION WIEDER AUF KURS UND STEIGERN DIE PERFORMANCE!

Dieses Projekt wurde initiiert, als ein Automotive-OEM aufgrund erheblicher Lieferengpässe den Eskalationsmodus bei unserem Kunden aktivierte. Wir übernahmen die Leitung des beim Kunden eingesetzten Task-Force-Teams und interimistisch die Rolle des verantwortlichen Produktionsplaners.

Als Reaktion auf die Eskalation durch den OEM wurden sofort strenge Maßnahmen ergriffen, um die bestehenden Engpässe in der Produktion zu beheben. Ein wesentlicher Fokus unserer Intervention lag darauf, sowohl in der Produktionsplanung als auch im Forecast-Management völlig neue Prozesse zu etablieren.

Die bestehenden Systeme unterstützten die betrieblichen Anforderungen nicht ausreichend, was zu Fehlausrichtungen und Ineffizienzen in der Produktionsreihenfolge und der Losgrößenplanung führte. Durch die Einführung optimierter Abläufe konnten wir eine bessere Abstimmung zwischen Produktionsplänen, Ressourcenverfügbarkeit und Prognosegenauigkeit sicherstellen.

Ein weiterer kritischer Bereich der Verbesserung war die Kommunikation zwischen der Produktion, der Produktionsplanung und dem Kunden. Missverständnisse und mangelnde Koordination waren häufig die Ursache vieler Probleme. Durch die Implementierung strukturierter Kommunikationskanäle und regelmäßiger funktionsübergreifender Meetings förderten wir den Echtzeit-Informationsaustausch und die gemeinsame Problemlösung.

Nach der Beendigung der OEM-Eskalation setzten wir unsere Arbeit fort, um den täglichen Betrieb weiter zu optimieren, Verschwendung zu reduzieren und die Effizienz der Produktionsabläufe zu steigern. Gleichzeitig legten wir großen Wert auf die Schulung des Produktionsplanungsteams, um sicherzustellen, dass es mit den Fähigkeiten und dem Wissen ausgestattet war, die von uns eingeführten Verbesserungen dauerhaft aufrechtzuerhalten und weiter auszubauen.



LOOKING FORWARD



REINHOLD TRUMMER

CSO & EQUITY PARTNER

TEL.: +43 676 677 30 85
EMAIL: RTR@IQX-GROUP.COM

Was sehen wir als entscheidend für die kommenden Monate? Vor allem: **MUT!**

Mut, kombiniert mit entschlossenem Handeln, wird für Firmeninhaber und Führungskräfte wichtiger sein denn je. Es ist die zentrale Voraussetzung, um in Krisenzeiten schnell und angemessen reagieren zu können.

Mutiges und entschlossenes Handeln schafft Vertrauen – sowohl nach außen, zu den Kunden, als auch nach innen, zu den eigenen Mitarbeiter:innen. Vertrauen wiederum ist der Schlüssel, um notwendige Veränderungen zügig voranzutreiben.

In herausfordernden Situationen treffen „mutige“ Führungskräfte auch schwierige Entscheidungen schnell und zielgerichtet. So unterstützen sie ihre Unternehmen dabei, potenziellen „Fallstricken“ immer einen Schritt voraus zu sein. Genau das wird in den kommenden Monaten entscheidend sein, um die stürmischen Zeiten des Wandels und der Transformation erfolgreich zu meistern.

PROJECT HIGHLIGHTS

Q3 2024

**IQX
GROUP**



TAKING ON
THE
IMPOSSIBLE