

Post-Merger-Integration



Der Kunde

Branche: Maschinenbau

Unternehmensgröße: 50 Mio. € Umsatz; 400 Mitarbeitende

Projektart: Post-Merger; Prozessoptimierung



Das Problem

- Hoher Umsatz-Anteil im Bereich Sondermaschinen (rund 90%)
- Zukünftiges Wachstum wird im Standard-Portfolio gesehen
- Vertriebsprozesse der Standard-Produkte identisch zu Sondermaschinen
- Hohe Komplexität, hohe Prozesskosten und hoher Grad an In-Effizienz
- Resultiert in nicht wettbewerbsfähigen Marktpreisen und schlechten Margen



Die Lösung

- Prozess-Analyse der IST-Prozesslandschaft
- Entwickeln und erfassen von Prozess-Kennzahlen
- Stresstest und Aufdecken von Bottlenecks
- Ableiten von Optimierungen und SOLL-Prozessen



Die Wirkung

- Transparenz der aktuellen Prozess-Performance
- Re-Organisation im Vertrieb: Etablierung Innendienst
- Reduktion der Quality Gates zur schnelleren Bearbeitung
- **40% Kosteneinsparung in Kernprozessen**