

## Das positive Ergebnis für unseren Kunden

- Verbesserung der Lieferperformance
- Eliminierung von Auftragsrückständen
- Hohe Transparenz durch Einführung eines Kennzahlensystems
- Verringerung des Kapazitätsbedarfs im administrativen Bereich
- Motivation und Mindset-Veränderung bei den Mitarbeiter
- Glättung des Auftragsdurchlaufs

## Ausgangssituation:

- Schlechte Lieferperformance
- Auftragsrückstand teilweise über durchschnittlichem Monatsumsatz
- Hoher Aufwand für Engpassmanagement / Troubleshooting
- Keine Transparenz im Auftragsdurchlauf

## Information zum Unternehmen:

- Maschinenbau (Werkzeugbau)
- familiengeführtes mittelständisches Unternehmen
- Jahresumsatz ca. 30 Mio. Euro
- 140 Mitarbeiter

## Situationsbeschreibung

Hohe Auftragsrückstände, schlechte Lieferperformance und erheblicher Aufwand für die Bereiche Vertrieb, Produktion, Einkauf und AV für Troubleshooting wurden in der defizitären Auftragsplanung und -steuerung in der Arbeitsvorbereitung gesehen. Mangelnde Transparenz im Auftragsdurchlauf erschwerte eine frühzeitige Reaktion auf Abweichungen.

## Aufgabenstellung

- Erhöhung der Lieferperformance
- Verringerung der Auftragsrückstände
- Transparente Sicht auf den Auftragsdurchlauf

## Lösung

- Einführung relevanter, prozessorientierter Kennzahlen und Vereinbarung von Zielen
- Schulung und Sensibilisierung der Mitarbeiter (Lean, Prozessbetrachtung, Verschwendungsarten)
- Auftragsmanagement: Regelkommunikation zu Kennzahlen, Schwachstellen, Engpasssteuerung
- Einführung von Planungstools
- Steuerung von Lagerware über Kanban: Reduzierung des operativen Aufwands der Planung und Steuerung
- Ausrichtung der Produktion am Kundentakt

## Ergebnis

Die Einführung relevanter Kennzahlen führte zu der Orientierung aller Prozessbeteiligten an den gleichen Zielen. Abteilungsdenken veränderte sich in Prozessdenken. Engpässe werden frühzeitig erkannt. Schwachstellen werden strukturiert und systematisch auf Basis der Verschwendungsarten bearbeitet. Innerhalb kurzer Zeit konnten Auftragsrückstände komplett abgebaut und langfristig vermieden werden. Der Arbeitsalltag entspannte sich für die Mitarbeiter merklich.

Der operative Aufwand konnte in den Bereichen Vertrieb, Einkauf und Produktionssteuerung um ca. 30% verringert werden. Die freigewordenen Kapazitäten werden für strategische Themen und Projekte verwendet.

Die Motivation bei den Mitarbeitern und die Offenheit für Veränderungen ist wesentlich gestiegen.

# Sprechen Sie uns an!

Stehen Sie vor ähnlichen Herausforderungen und wünschen Sie weitere Informationen zu unseren Leistungen?

Sprechen Sie uns an! Wir freuen uns auf Ihre Kontaktaufnahme.



**Gerold Ohlendorf**

*Geschäftsführer*

ohlendorf@gocon-consulting.de  
+49 151 61338110

**Standort Detmold**

Königstraße 76  
D-32760 Detmold



**Stefan Papenberg**

*Geschäftsführer*

papenberg@gocon-consulting.de  
+49 172 2311511

**Standort Bielefeld**

Lenkwerk Plaza  
Am Lenkwerk 9  
D-33609 Bielefeld