

FOKUS

Task Force Lieferrückstand

Wie Sie schnell Ihre Lieferfähigkeit wiederherstellen können



Kostenlose Webinar-Reihe zum Thema Task Force Management

Webinar-Reihe Task Force Management – Wie Sie Krisen erfolgreich meistern

Überblick MERITUS Webinar-Reihe



Webinar Lieferengpässe

- Termin: **13.04.2022**
- Uhrzeit: **10:00 - 11:30**
- Zielgruppe: Fach- und Führungskräfte aus den Bereichen Einkauf, Logistik und Produktion
- Format: MS-Teams online Webinar



Webinar Liquiditätsengpässe

- Termin: **13.04.2022**
- Uhrzeit: **16:00 - 17:30**
- Zielgruppe: Fach- und Führungskräfte aus den Bereichen Finanzen und Controlling
- Format: MS-Teams online Webinar



Webinar Qualitätsprobleme

- Termin: **27.04.2022**
- Uhrzeit: **16:00 - 17:30**
- Zielgruppe: Fach- und Führungskräfte aus den Bereichen Qualität, Produktion und Einkauf
- Format: MS-Teams online Webinar

Sie wollen mehr über Task-Force Management erfahren, oder haben konkrete Fragen zu einzelnen Themen?
Kontaktieren Sie uns gerne persönlich: **m.kropp@meritus-advisors.de** oder **Tel.: +49 162 – 7978206**

Inhalte und Organisatorisches

Was Sie heute erwartet

Wesentliche Inhalte des heutigen Webinars

1

Grundlagen zum Task-Force Management

Sie erfahren, warum der Einsatz von Task Forces Teams zunehmend an Bedeutung gewinnt und in welchen Situationen eine Task Force dringend erforderlich ist.

2

Erfolgsfaktoren und Vorgehensweise der Task Force

Sie lernen, welche Eigenschaften ein erfolgreiches Task Force Team auszeichnen und wie durch die richtige Vorgehensweise schnelle Erfolge sichergestellt werden.

3

Sofortmaßnahmen und methodische Ansätze

Wir zeigen Ihnen, welche Sofortmaßnahmen bei Lieferengpässen besonders wirksam sind und welche Methoden eine nachhaltige Lösung sichern.

4

Praxisbeispiel Task Force Lieferrückstand

Anhand eines Projektbeispiels zeigen wir Ihnen, wie bei einem 1. Tier Automotive Lieferanten der Backlog eliminiert und die Lieferketten abgesichert wurden.

Organisatorisches



Webinar-Reihe

Lieferengpass | Liquidität | Qualität
3 Termine, kostenlose Registrierung
Dauer 90 min



MS-Teams Meeting

Für eine stabile Übertragung bitten wir Sie, Kamera und Mikrofon während des Vortrags auszuschalten



Fragen und Antworten

Ihre Fragen beantworten wir gerne im Rahmen einer Q&A Runde am Ende des Vortrags und im persönl. Austausch



Interaktive Umfragen

Durch anonyme Umfragen im Rahmen des Vortrags soll ein Austausch der Erfahrungen erfolgen

Agenda

Kurzvorstellung MERITUS Business Advisors

Grundlagen zum Task Force Management

Erfolgsfaktoren und Vorgehensweise der Task Force

Sofortmaßnahmen und methodische Ansätze

Praxisbeispiel Task Force Lieferrückstand

Fragen und Antworten

Ihre Ansprechpartner rund um das Thema „Task Force Management“

MERITUS ist eine auf Restrukturierung und Ergebnisverbesserung spezialisierte Unternehmensberatung

Dr. Jens Zimmermann

Managing Partner



Persönlich:

- Dr. soc. oec.
- Dipl.-Wirtschaftsingenieur
- Geboren 1969
- Sprachen: Deutsch, Englisch

Beruflicher Werdegang:

- MERITUS Business Advisors
- Staufen AG
- Droege & Comp.
- Management Consulting

Kernkompetenzen:

- Restrukturierung
- Ergebnisverbesserung
- Supply Chain Management
- Unternehmensstrategie

Matthias Kropp

Principal



Persönlich:

- Master of Science
- Zert. Sanierungsberater (IfUS)
- Geboren 1987
- Sprachen: Deutsch, Englisch

Beruflicher Werdegang:

- MERITUS Business Advisors
- Staufen AG
- Webasto
- Deutsche Bank

Kernkompetenzen:

- Restrukturierung
- Ergebnisverbesserung
- Task Force Management
- Liquiditätsmanagement

MERITUS: Wir stehen für erfolgreiche Krisenbewältigung

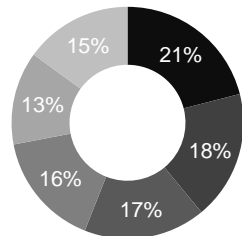
MERITUS ist eine auf Restrukturierung und Ergebnisverbesserung spezialisierte Unternehmensberatung

How?

Menschen

- Berater
 - Denken und handeln wie Unternehmer
 - Strukturiert, analytisch, zahlenorientiert
- Externe Experten
 - Lösungsorientierte Umsetzer
- Interim Manager
 - Entschlossen, fachlich fundiert, menschlich
- Sprachen
 - Deutsch, Englisch, Chinesisch, Spanisch, Französisch

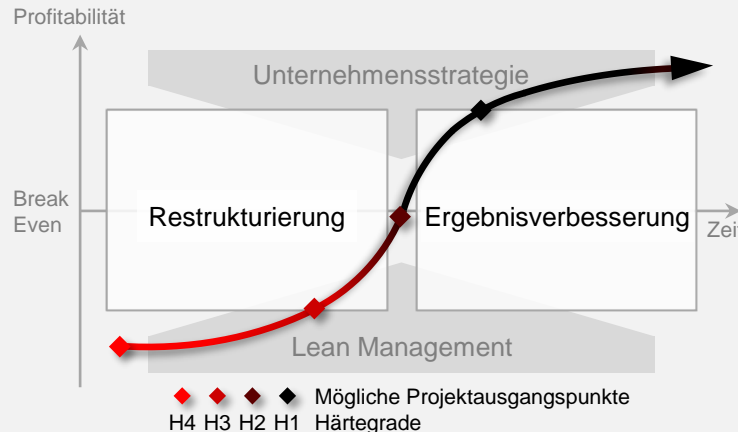
Interim Schwerpunkte



- CRO
- CEO/CFO/CSO
- (Multi-)Projektmanagement
- Werks-/Produktionsleitung
- Einkaufsleitung
- Weitere Fachbereichsleitungen

Why?

Unser Antrieb



„Wir machen den Unterschied und erzielen messbare Ergebnisse“

What?

Handlungsfokus

- Branchen
 - Automotive – 33%
 - Maschinenbau – 27%
 - Elektro – 11%
 - Konsumgüter – 8%
 - Aviation – 5%
 - Sonstige – 16%
- Unternehmensgrößen
 - < 50 Mio. € – 27%
 - 50-100 Mio. € – 28%
 - 101-500 Mio. € – 33%
 - 501-1.000 Mio. € – 8%
 - > 1.000 Mio. € – 4%
- Projektthemen (exemplarisch)
 - H1
 - Strateg. Neuausrichtung
 - Mobilisierung Vertrieb
 - Reorganisation
 - H2
 - Wertschöpfungstiefe
 - Einkaufskostensenkung
 - Fertigungsexzellenz
 - H3
 - Ertragssteigerung
 - Working Capital Mgmt.
 - Task Force Mgmt.
 - H4
 - Liquiditätsmanagement
 - Operat. Restrukturierung
 - Sanierungsgutachten

Erstklassige Konzepte und operative Umsetzung aus einer Hand

MERITUS Projektlandkarte – Wir unterstützen Unternehmen weltweit

Tätigkeitsschwerpunkte MERITUS in Europa, Asien und den USA



International bearbeitete Themenstellungen

- Operative Restrukturierung
- Optimierung Produktionsstandortstrukturen
- Umsetzung Ergebnisverbesserungsprogramm
- Erstellung Sanierungsgutachten / IBR*
- Optimierung Vertriebsstrategie
- Definition Markteintrittsstrategie
- Interim Management
- Einkaufskosten senkung

* Independent Business Review

MERITUS zum 6. Mal ausgezeichnet als „Beste Unternehmensberater 2022“

brand eins – Die besten Unternehmensberater in Deutschland, März 2022



Erhebungsmethodik

Bewertung durch 3.225 Partner und Projektleiter von Consultingunternehmen sowie ca. 1.500 leitenden Angestellten auf Seiten der Kunden.

Kollegen-Empfehlungen

- Weit überdurchschnittlich viele Empfehlungen
- Überdurchschnittlich viele Empfehlungen
- Durchschnittlich viele Empfehlungen

Klienten-Beurteilungen

- Weit überdurchschnittliche Bewertungsnoten
- Überdurchschnittlich Bewertungsnoten
- Durchschnittlich Bewertungsnoten

Unternehmen	Kollegen-Empfehlungen	Klienten-Beurteilungen
AlixPartners	•••	••
McKinsey & Company	•••	••
Roland Berger	•••	••
BCG – The Boston Consulting Group	••	••
Struktur Management Partner	••	••
Alvarez & Marsal	••	•
Restrukturierungspartner	••	•
Bain & Company	•	•••
Deloitte Consulting	•	•••
Ebner Stolz	•	•••
EY Consulting	•	•••
KPMG Advisory	•	•••
Meritus Business Advisors	•	••• !!!
Accenture	•	••

8. Platz

Insbesondere aufgrund der sehr guten **Klienten-Beurteilung** zählt MERITUS zu den **Top-Restrukturierungsberatungen in Deutschland (Platz 8)**

Wir erzielen schnelle, messbare Ergebnisse für unsere Kunden

Auszug Kundenreferenzen MERITUS – Weitere finden Sie unter www.meritus-advisors.de/kunden



„Im Rahmen der Absicherung der Lieferfähigkeit eines 1st Tier Lieferanten - im Zuge der Auswirkungen der Corona-Pandemie - habe ich MERITUS als stets kompetenten und verlässlichen Partner kennengelernt. Die Kollegen von MERITUS haben im Rahmen einer Task Force durch hohen Einsatz innerhalb kurzer Zeit maßgeblich zur Aufrechterhaltung der Belieferung und zum Abbau des Lieferrückstandes beigetragen. Durch den professionellen und methodischen Einsatz von MERITUS konnten auch im Bereich Qualität messbare Erfolge realisiert werden.“

Simon Wurm – Value-Stream-Management, BMW



„Wir haben MERITUS im Rahmen eines für uns zeitkritischen Task Force-Projektes kennengelernt. Mit Kenntnis der Dringlichkeit waren die MERITUS Berater zwei Tage später bereits bei uns vor Ort. Innerhalb von zwei Wochen hatten wir die gesuchte Transparenz und einen gemeinsamen, schnell wirksamen Lösungsweg mit unserem Kunden verhandelt. Auch rückblickend hat sich der eingeschlagene Weg für uns als richtig erwiesen. Wenn es auf schnelle und echte Hilfe ankommt, können wir MERITUS sehr empfehlen.“

Beate Gothe – Geschäftsführerin, Gothe GmbH



„Dr. Jens Zimmermann hat für Airbus und in unserer Zuliefererkette verschiedene Projekte durchgeführt. Sein persönliches Engagement war dabei ein entscheidender Faktor für die jeweiligen Projekterfolge.“

Dr. Klaus Richter – ehem. Chief Procurement Officer, Airbus Group & Airbus



„MERITUS hat uns in einem unserer internationalen Produktionswerke bei der Lösung operativer Lieferprobleme und der Verbesserung des EBIT kompetent unterstützt. Nach einer schnellen treffenden Analyse haben die MERITUS Berater unmittelbar in die Umsetzung umgeschaltet – immer mit dem Fokus auf GuV, Bilanz, Cash und Kundenzufriedenheit. Im Fußball würde man sagen: schnelles Umschaltspiel à la Klopp! Die MERITUS Berater sind systematisch, pragmatisch und wirkungsvoll auch im interkulturellen Umfeld.“

Roland Winkler – Geschäftsführender Gesellschafter, Bader Gruppe (GFEP Family Equity)

Agenda

Kurzvorstellung MERITUS Business Advisors

Grundlagen zum Task Force Management

Erfolgsfaktoren und Vorgehensweise der Task Force

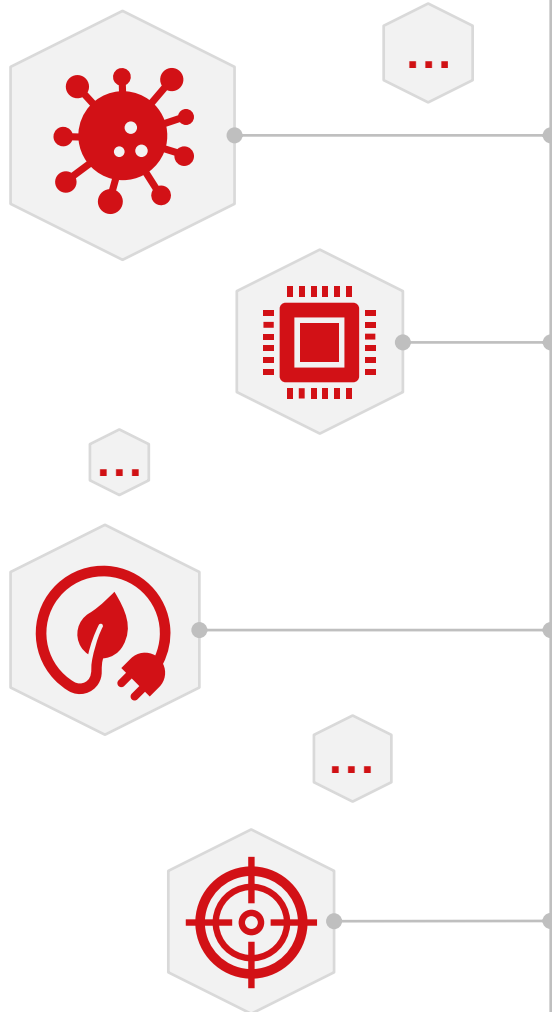
Sofortmaßnahmen und methodische Ansätze

Praxisbeispiel Task Force Lieferrückstand

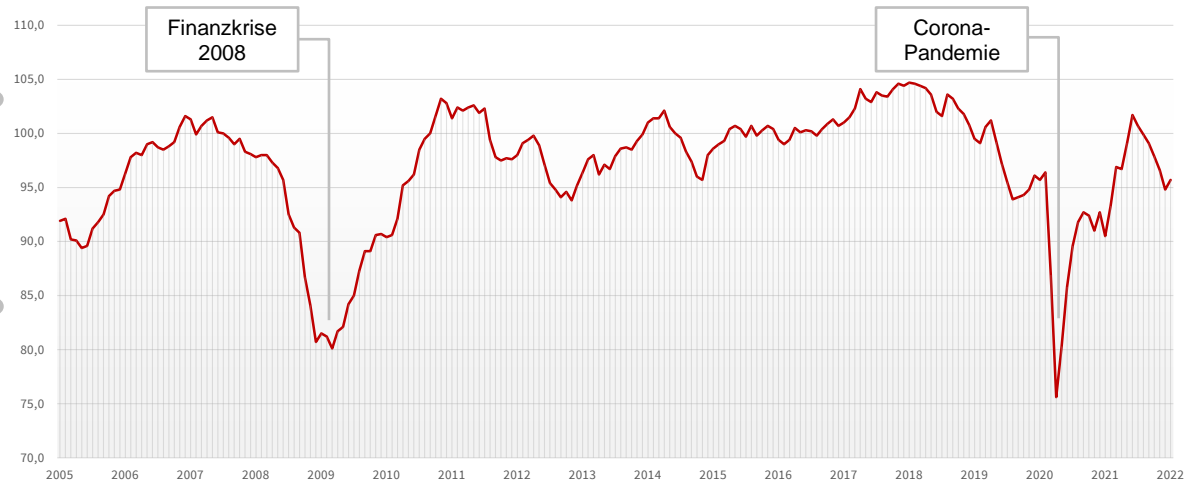
Fragen und Antworten

Aktuelle Ereignisse zeigen uns erneut die Fragilität unserer Wirtschaft

In einer globalisierten, vernetzten Welt breiten sich Krisen noch schneller und weitreichender aus



Ifo Geschäftsklima Deutschland (2005 - 2022)



Gravierende Folgen der Corona Pandemie

- Lieferengpässe aufgrund von Rohstoffmangel, Kapazitätsengpässen, hohen Personalausfällen, volatilen Abrufen durch Kunden, Lockdowns, etc.
- Qualitätsprobleme aufgrund mangelnder Lieferantenqualität, nicht hinreichend qualifiziertem Personal, fehlendem Fokus auf Qualität und hohem Zeitdruck.
- Liquiditätsengpässe aufgrund einbrechender Umsätze, starrer und teils steigender Kosten sowie langwieriger Anträge für Überbrückungshilfen.

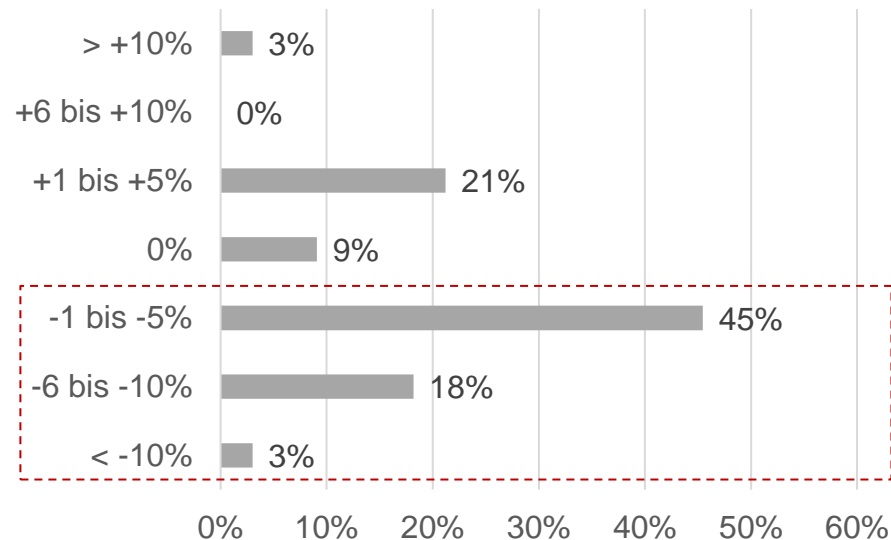
EXISTENZBEDROHUNG FÜR IHR UNTERNEHMEN

Umfrageergebnisse Webinar Task Force Lieferengpässe vom 13.04.2022

Online Umfrage in MS-Teams



Wie schätzen Sie die konjunkturelle Entwicklung für das Jahr 2022 gegenüber dem Vorjahr ein?

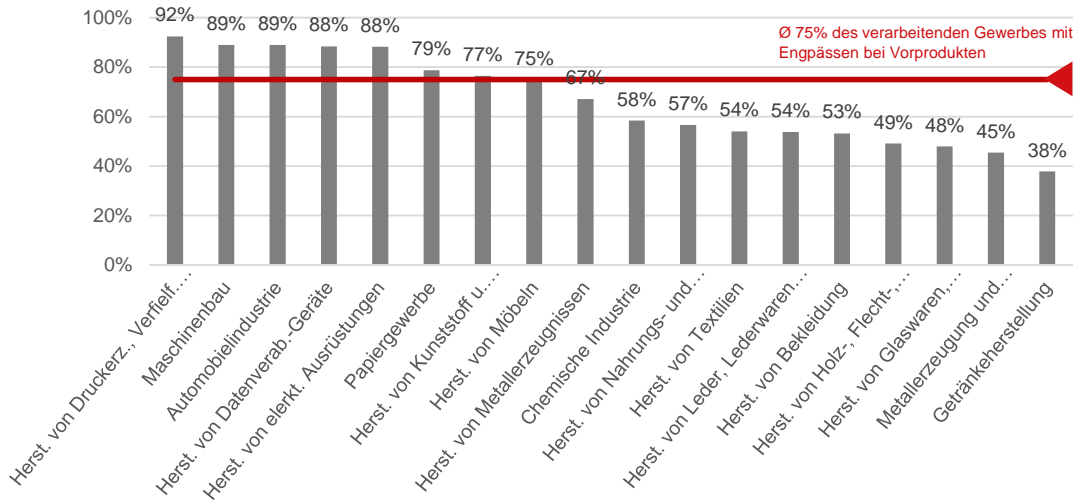


► **66% der Befragten sehen für das laufende Geschäftsjahr eine rückläufige Wirtschaft.**

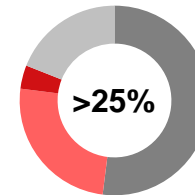
Lieferketten geraten unter Druck, die Lieferfähigkeit ist akut bedroht

Engpässe bei Vorprodukten, steigende Preise, schwankende Kapazitäten und Auslieferschwierigkeiten nehmen zu

Knappheit von Vorprodukten im verarbeitenden Gewerbe (Feb. 22)



Unternehmen leiden unter Personalausfall



25% der kleinen und mittelständischen Unternehmen leiden **erheblich** unter den Personalausfällen infolge der Omikron Variante.

4% geben an, dass die Ausfälle sogar **kritisch / existenzbedrohend** sind.



Inbound: Versorgungsengpässe bei Materialien und Vorprodukten

- Grundsätzl. Mangel und zunehmende Verschärfung der Versorgungssituation diverser Materialien / Produkte.
- Kapazitäts- / personelle Ausfälle bei Lieferanten führen zu Versorgungsengpässen.
- Logistische Engpässe (geschlossene Häfen, fehlende Container, etc.) verschärfen die Versorgungssituation.



Outbound: Lieferengpässe infolge von Kapazitätsausfällen

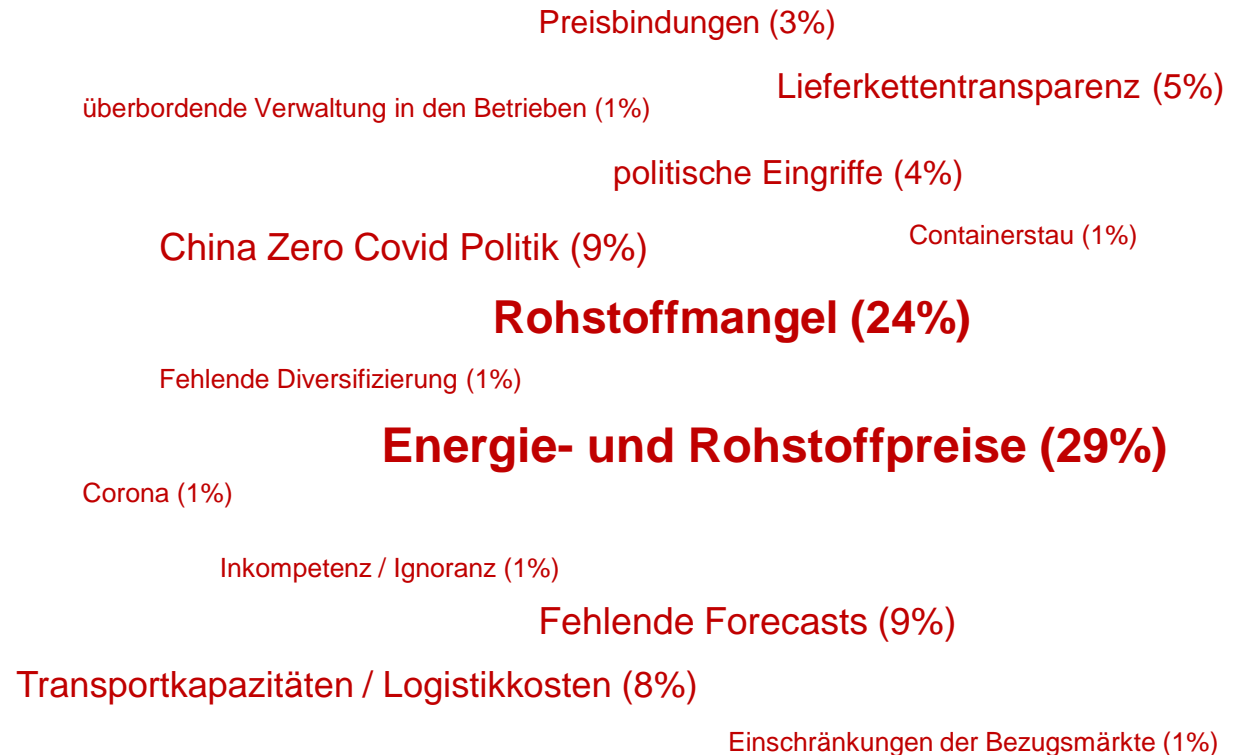
- Kapazitätsausfälle (Krankheit) führen zu Terminverzögerungen und Lieferschwierigkeiten.
- Neues Personal ist kurzfristig nur schwierig zu bekommen, zudem häufig mangelnde Qualifikation.
- Fertige Produkte können aufgrund von Lock-Downs (bspw. in Häfen) nicht ausgeliefert / abgenommen werden.

Umfrageergebnisse Webinar Task Force Lieferengpässe vom 13.04.2022

Online Umfrage in MS-Teams



Welches sind aus Ihrer Sicht die aktuell größten Herausforderungen zur Absicherung der Lieferketten?

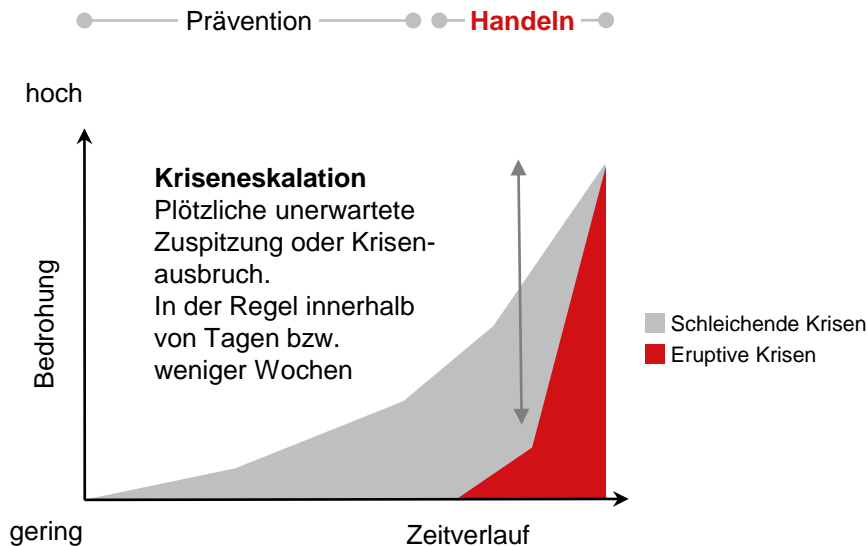


► **53% sehen die Ursachen für Lieferengpässe in der aktuellen Rohstoffkrise.**

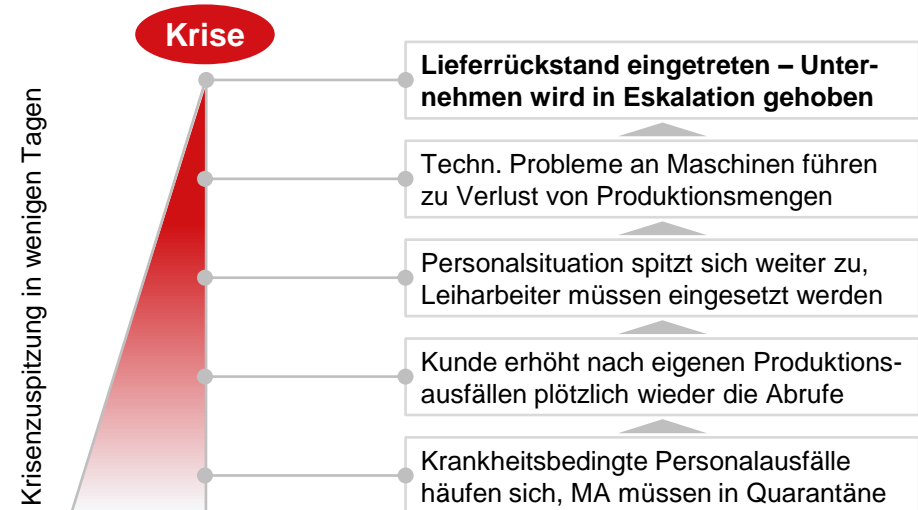
Krisen werden häufig zu spät erkannt, reagiert wird erst bei Eskalation

Der Handlungsraum schrumpft, gleichzeitig steigt der Zeitdruck, es müssen unmittelbar existenzsichernde Maßnahmen folgen

Unterschied schleichender Krisen vs. eruptiver Krisen



Projektbeispiel einer eruptiven Krise (Bsp. Corona)



- Krisen werden häufig zu spät erkannt, da kein oder kein hinreichendes Risikomanagement betrieben wird.
- Eruptive Krisen wie Corona, die Blockade des Suezkanal, etc. treffen unerwartet ein und spitzen sich schnell zu.
- Erste Krisenmerkmale werden dabei häufig noch nicht als Alarmsignal verstanden.
- Die Kritikalität der eingetretenen Krise wird häufig erst erkannt, wenn eine Eskalation durch externe Stakeholder erfolgt.
- Der Handlungsraum ist zu diesem Zeitpunkt bereits deutlich eingeeengt und der Zeitdruck enorm hoch.

Die größte Gefahr in der Krise: das „nicht wahrhaben wollen“

Häufige Barrieren, typische Verhaltensmuster und erste Indizien für die Krise

„Wir sind nur im Backlog weil die Abrufe über den vertraglichen Mengen liegen“

„Die Kapazitätsausfälle sollten wir nicht an den OEM kommunizieren“

„Wir wollen keine schlafenden Hunde wecken“

„Grund für den Lieferengpass ist Corona – das ist Force Majeure“

„Die Kapazitätsengpässe können wir im Zweifel mit Leiharbeitern auffangen“

„Wir haben keine Kapazität für eine Task Force, wir müssen das Tagesgeschäft am Laufen halten“

„Ich weiß gar nicht wo wir da anfangen sollen“

„Der Kunde hält sich nicht an den Vertrag“

„Was machen Sie, wenn wir Ihnen morgen alle Teile auf den Hof stellen“

„Die Reichweiten sind zwar gering, aber mit ein paar Sonderfahrten sollte das gehen“

„Das können wir auch ohne Freigabe des OEM machen“

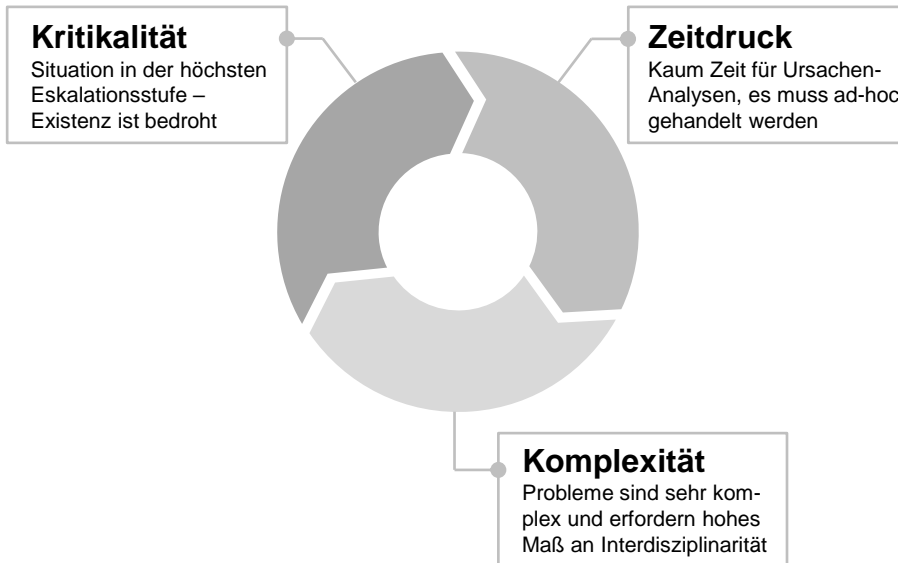
„Wir brauchen keine Task-Force, wir schaffen das selbst“

Die Spirale des „nicht wahrhaben wollen“ muss rechtzeitig durchbrochen werden, erst dann kann zielgerichtet an den Problemen gearbeitet werden.

Task Force Management als Ultima Ratio der Krisenbewältigung

Die operative Mannschaft kann die erforderlichen Kapazitäten i.d.R. nicht aufbringen, es entstehen weitere Brandherde

Merkmale eingetretener Krisenelemente



Eskalationsstufen in der Krisenbewältigung

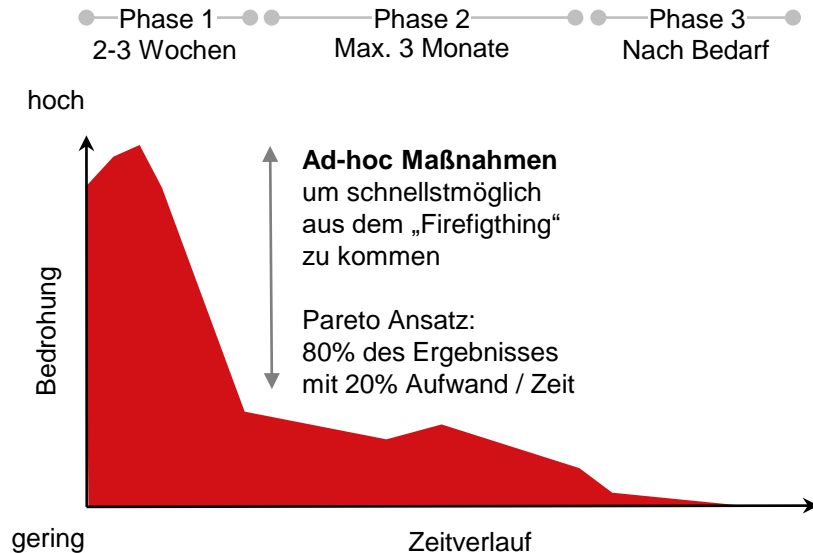


- Eine akute Krise weist eine hohe **Kritikalität** auf, sie kann die Existenz des Unternehmens unmittelbar bedrohen. Gleichzeitig stehen die Handelnden unter enormen **Zeitdruck** und sind i.d.R. mit einer hohen **Komplexität** konfrontiert, die ein hohes Maß an Interdisziplinarität und v.a. Krisenerfahrung fordert.
- Mit der operativen Mannschaft sind Krisen in dieser akuten Phase häufig nicht mehr zu bewältigen. Es fehlt die notwendige 100%-ige Kapazität, die notwendige Distanz zur Thematik und häufig auch die Konsequenz in der Umsetzung.
- **Ist die Krise eingetreten, haben die Basismechanismen der Krisenvermeidung versagt. Es braucht eine Task Force zur Bündelung von Kompetenz, Kapazität und Handlungsfähigkeit.**

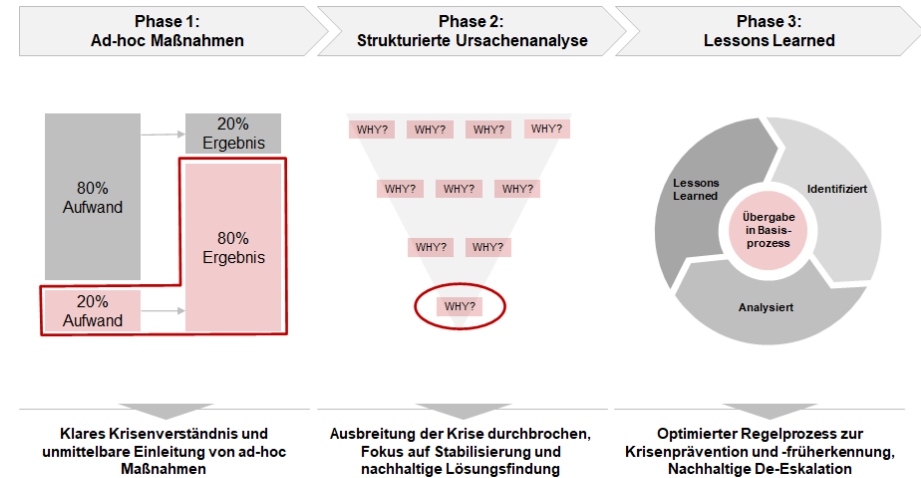
Ziel einer Task Force sind schnelle, messbare Ergebnisse unter hohem Druck

Die Task Force muss den Brand schnellstmöglich eindämmen und eine weitere Ausbreitung vermeiden

Phasen der De-Eskalation im Task Force Modus



Exemplarische Vorgehensweise und Ergebnisse



- Die Task Force ist ein Spezialteam für den Krisenfall (Firefighter). Das Team muss den akuten Brandherd schnellstmöglich eindämmen und eine weitere Ausbreitung vermeiden. Dabei geht die Task Force in 3-Phasen vor:
- **Phase 1:** Problemerkennung und unmittelbare Einleitung von ad-hoc Maßnahmen zur Existenzsicherung (80/20 Prinzip).
- **Phase 2:** Strukturierte Ursachenanalyse und Identifikation möglicher weiterer Brandherde. Durchbrechen der Krisenspirale.
- **Phase 3:** Lessons-Learned und schnellstmögliche Übergabe in den Regelprozess (Prävention künftiger Krisen).

Agenda

Kurzvorstellung MERITUS Business Advisors

Grundlagen zum Task Force Management

Erfolgsfaktoren und Vorgehensweise der Task Force

Sofortmaßnahmen und methodische Ansätze

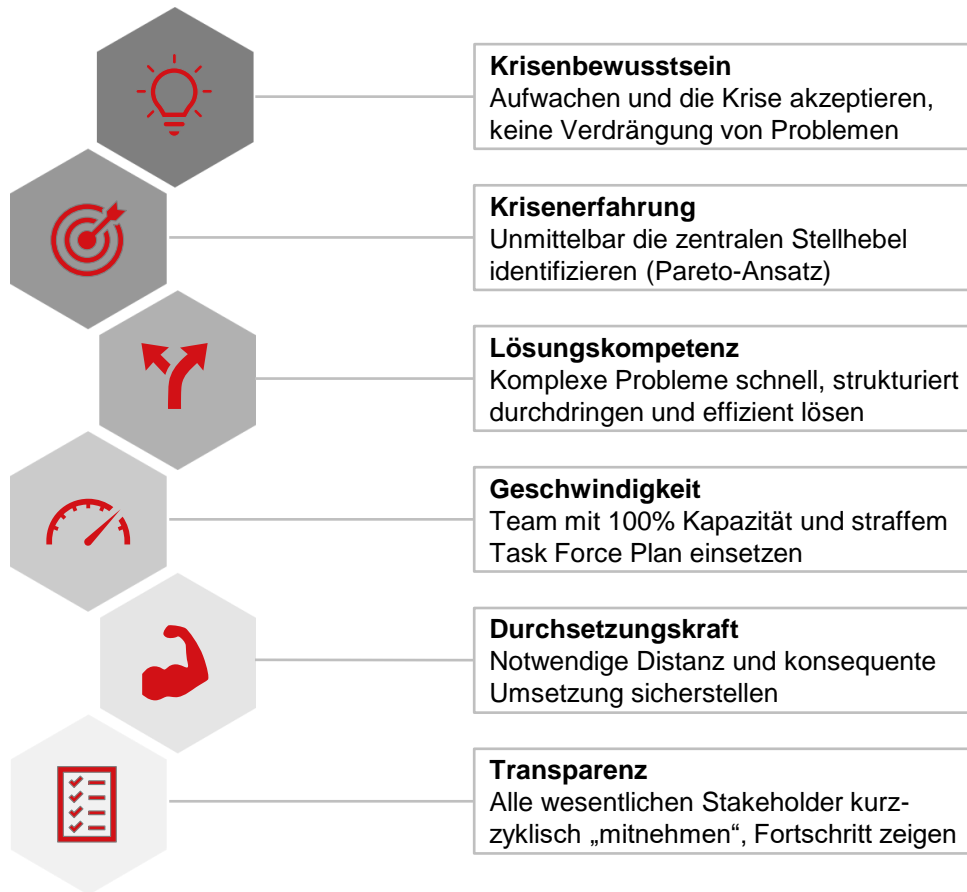
Praxisbeispiel Task Force Lieferrückstand

Fragen und Antworten

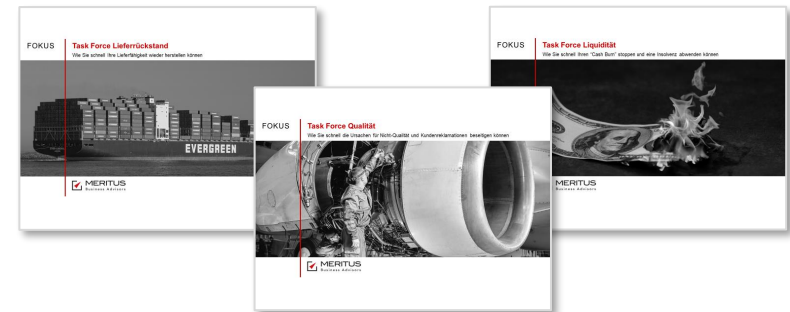
Was zeichnet ein wirksames Task Force Management aus?

Der Einsatz einer Task Force ist invasiv und intensiv – dies erfordert ein hohes Maß an Krisenerfahrung

Erfolgsfaktoren für Ihr Projekt



MERITUS ihr verlässlicher Partner

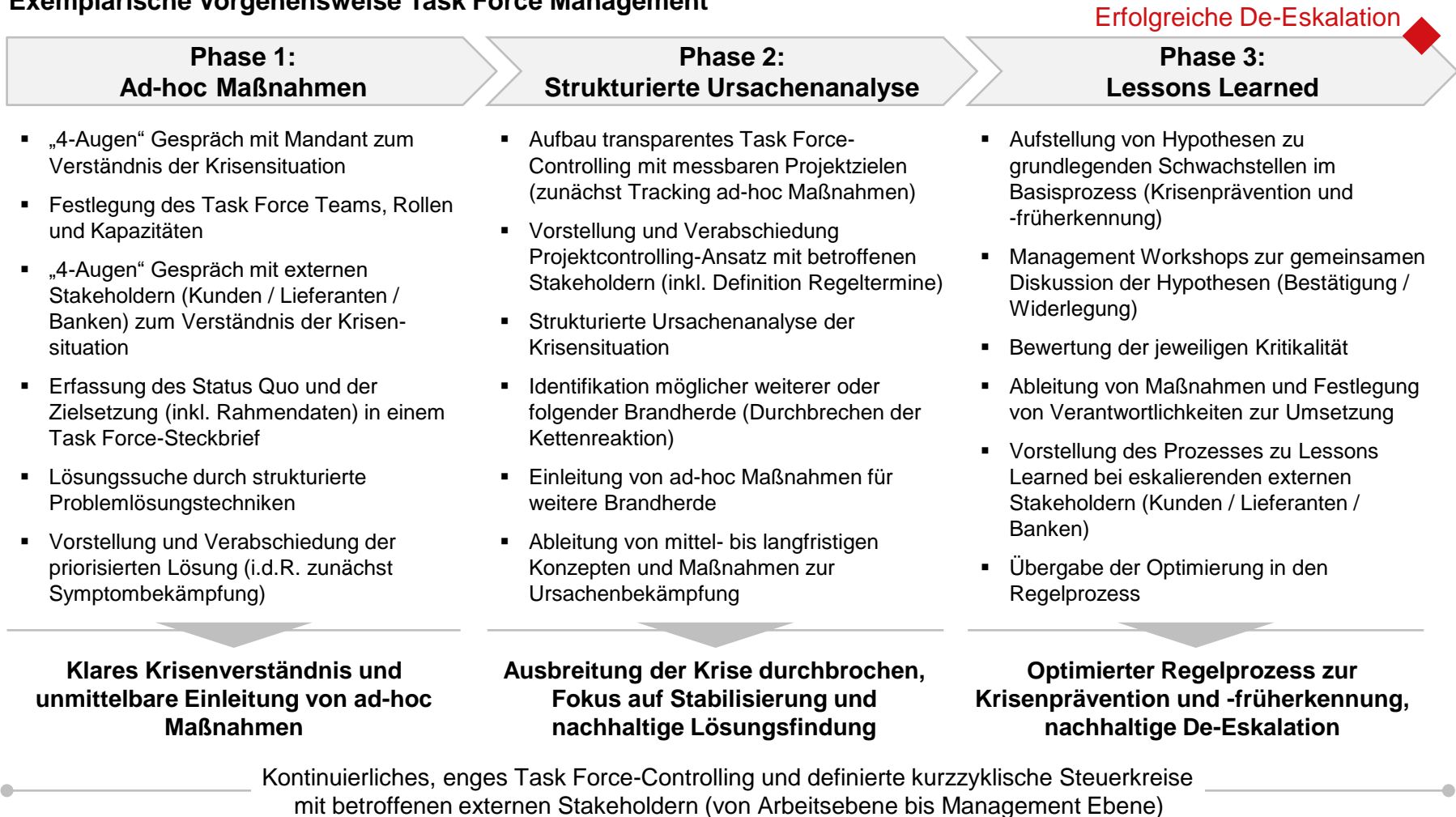


- MERITUS führt Unternehmen seit Jahren erfolgreich durch Krisen.
- Als Experte für Restrukturierung und Sanierung ist das schnelle und besonnene Handeln in Krisensituationen Kern unserer DNA.
- Wir unterstützen nicht nur in der Prävention, sondern setzen gemeinsam mit unseren Kunden Verbesserungsmaßnahmen „hands-on“ um.
- Die MERITUS Task Force Teams sind die Spezialisten, wenn „das Feuer lodert“ und umgehend gehandelt werden muss.

Entscheidend ist der Fokus auf die schnelle Lösung akuter Probleme

Die wesentlichen Maßnahmen werden innerhalb der ersten zwei bis drei Wochen eingeleitet

Exemplarische Vorgehensweise Task Force Management



Agenda

Kurzvorstellung MERITUS Business Advisors

Grundlagen zum Task Force Management

Erfolgsfaktoren und Vorgehensweise der Task Force

Sofortmaßnahmen und methodische Ansätze

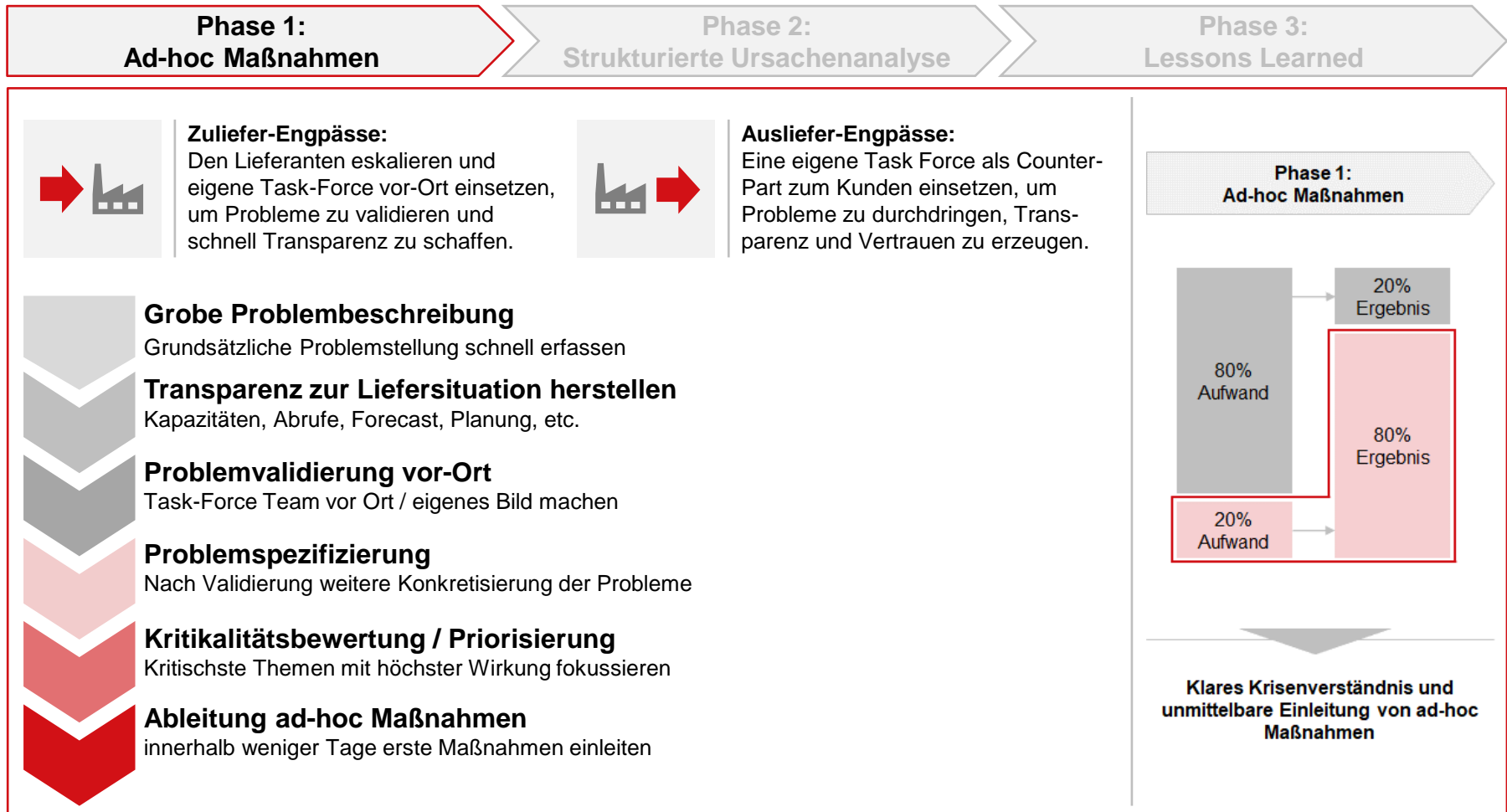
Praxisbeispiel Task Force Lieferrückstand

Fragen und Antworten

Der Fokus in Phase 1 liegt auf der akuten Symptombekämpfung

Die Aufrechterhaltung der Belieferung hat oberste Priorität – ein Lieferstopp führt zu eklatanten Kosten!

Ad-hoc Maßnahmen: Lieferengpass / Lieferrückstand



Maßnahmen müssen bzgl. Aufwand / Nutzen Verhältnis beurteilt werden

Ziel ist es, schnell und pragmatisch umsetzbare Maßnahmen mit hoher Wirkung zu identifizieren

Übersicht möglicher (ad-hoc) Maßnahmen bei Lieferengpässen

	Mögliche Maßnahme	Mögliche Restriktionen	Umsetzungsaufwand / Nutzen*
1	Erster Entwurf Backlog-Abbau Plan aufstellen	Keine / ist mit Kunde abzustimmen	
2	Anreizsysteme schaffen (bspw. Akkord)	Ggf. Mitspracherecht Betriebsrat	
3	Schichtmodell umstellen / Mehrarbeit durchsetzen	Ggf. Mitspracherecht Betriebsrat / ggf. Zustimmungspflichtig durch Kunde	
4	Personalstärke durch Leiharbeit erhöhen	ggf. Zustimmungspflichtig durch Kunde	
5	Sonderfahrten für kurzzyklische Kundenbelieferung	Ist mit Kunde abzustimmen / Kundenfreigabe erforderlich	
6	Verlagerung von Leistungsumfängen an andere Fertigungsstandorte	Ist mit Kunde abzustimmen / Kundenfreigabe erforderlich	
7	Fremdvergabe / Outsourcing	Ist mit Kunde abzustimmen / Kundenfreigabe erforderlich	
8	Lieferanten eskalieren / Task Force einsetzen	Verfügbare Kapazitäten im eigenen Unternehmen	
9	Bestandmanagement optimieren / Lager aufstocken	Verfügbarkeit und Kapitalbindungskosten	
10	Alternative Materialien / Lieferanten prüfen	Ist mit Kunde abzustimmen / Kundenfreigabe erforderlich	
...	Weitere	Weitere	

* Aufwand / Nutzenermittlung aus Projektbeispiel

◆ Aufwand ◆ Nutzen

Umfrageergebnisse Webinar Task Force Lieferengpässe vom 13.04.2022

Online Umfrage in MS-Teams



Welche Top 3 Sofortmaßnahmen würden Sie im Falle eines Lieferengpasses / Lieferrückstandes einleiten?

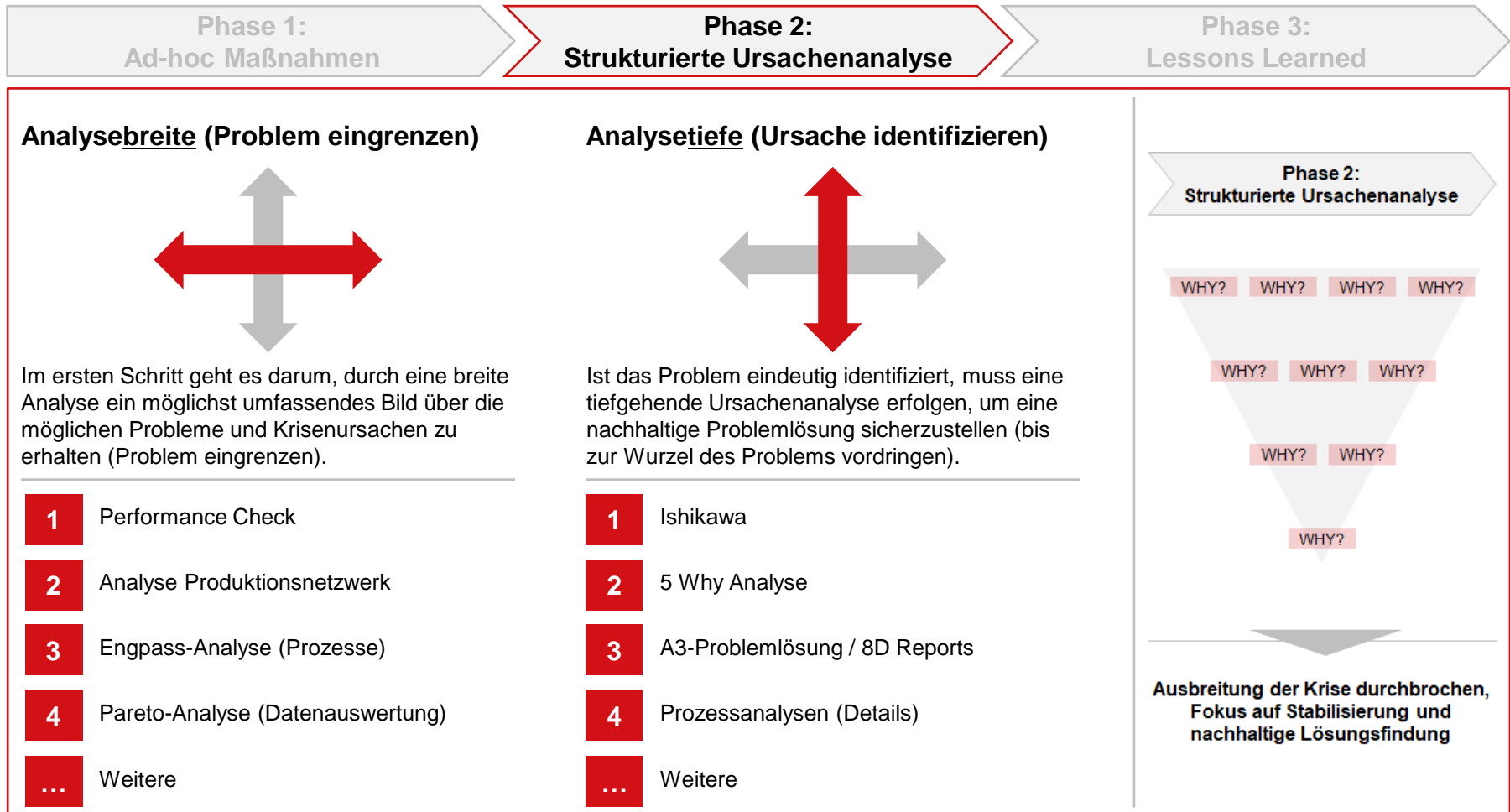


Die Top 3 Sofortmaßnahmen sind: alternative Lieferanten, Sonderschichten und technische Alternativen.

Der Fokus in Phase 2 liegt auf der strukturierten Ursachenanalyse

Um die Krise nachhaltig zu überwinden, bedarf es zunächst einer eindeutigen Identifikation der eigentlichen Ursachen

Strukturierte Ursachenanalyse: Lieferengpass / Lieferrückstand



Der Fokus in Phase 3 liegt auf der Prävention künftiger Krisen

Um künftigen Krisen vorzubeugen, müssen Organisation und Prozesse auf den Prüfstand gestellt werden

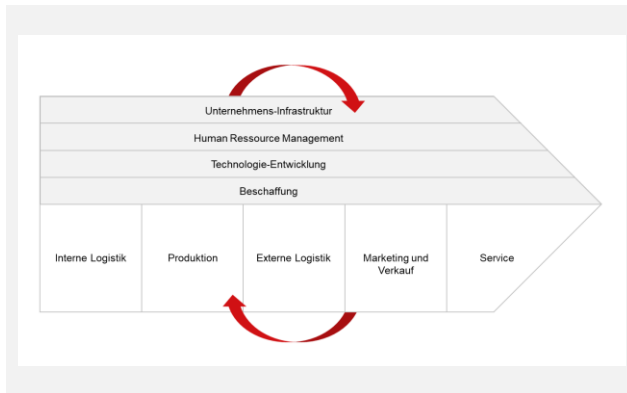
Lessons Learned: Lieferengpass / Lieferrückstand

Phase 1:
Ad-hoc Maßnahmen

Phase 2:
Strukturierte Ursachenanalyse

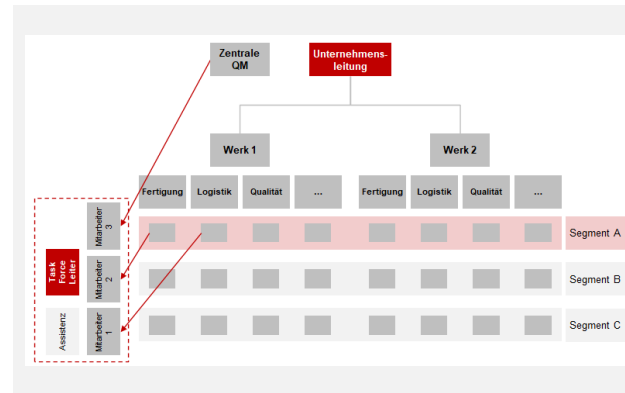
Phase 3:
Lessons Learned

Lessons Learned: Basisprozesse



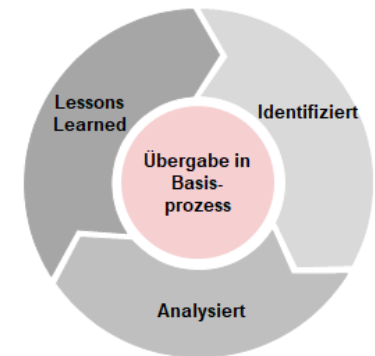
- Kernfrage: warum haben die Mechanismen zur Risikoprävention nicht gegriffen?
- Basisprozesse und Organisationsstrukturen werden auf systematische Schwachstellen durchleuchtet.
- Erfahrungen des Task Force Teams werden dabei in den Basisprozessen verankert.

Lessons Learned: Organisation



- Um bei künftigen Krisen schnell und effizient reagieren zu können, sollte ein qualifiziertes Team definiert werden, welches bei Bedarf direkt eingreifen kann.
- Das Task Force Team ist die „freiwillige Feuerwehr“ für Spezialeinsätze. Personen verbleiben in Ihrer Linienfunktion, wissen aber im Notfall, was Ihre Rolle ist und wo sie zupacken müssen.

Phase 3:
Lessons Learned



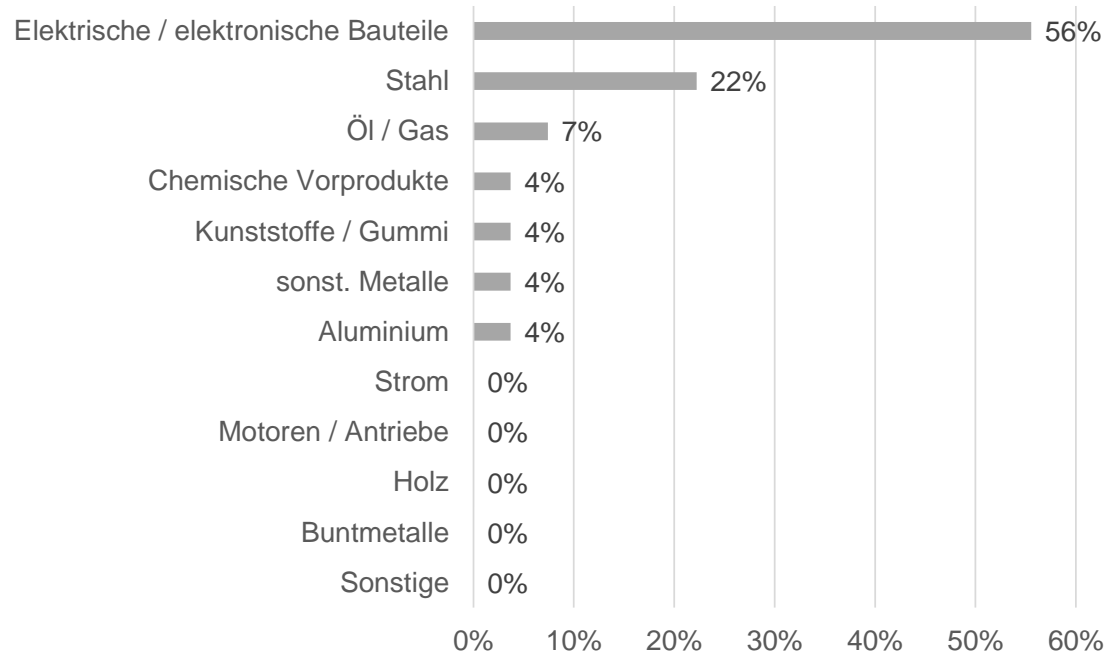
Optimierter Regelprozess zur
Krisenprävention und -früherkennung,
nachhaltige De-Eskalation

Umfrageergebnisse Webinar Task Force Lieferengpässe vom 13.04.2022

Online Umfrage in MS-Teams



Bei welchen Rohstoffen und Komponenten sehen Sie mittelfristig die kritischste Versorgungssituation?



56% der Befragten befürchten mittelfristig den größten Versorgungsengpass bei Elektronikbauteilen.

Agenda

Kurzvorstellung MERITUS Business Advisors

Grundlagen zum Task Force Management

Erfolgsfaktoren und Vorgehensweise der Task Force

Sofortmaßnahmen und methodische Ansätze

Praxisbeispiel Task Force Lieferrückstand

Fragen und Antworten

1 Projektbeispiel: Task Force Lieferrückstand

Abbau Lieferrückstand und De-Eskalation mit Automotive OEM

Ausgangssituation

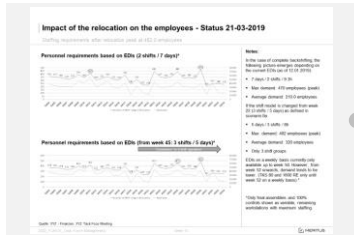
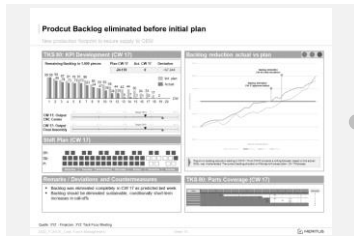
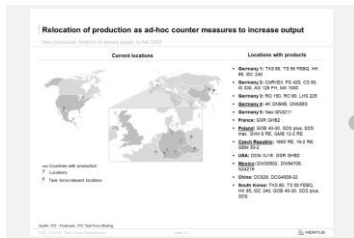
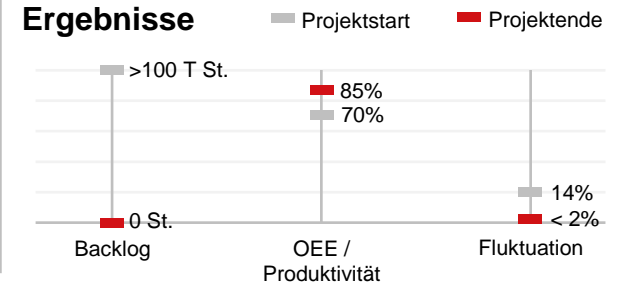
> 100.000 Teile Backlog

Produktionsstandort mit hohen Personalausfällen infolge Corona; Lieferrückstand nach kurzfristigem, starkem Anstieg der Kundenabrufe

Hauptstellhebel

- 1** Verlagerung Fertigungsumfänge
- 2** Werksübergreifende Prod. Planung
- 3** Stabilisierung Kapa. / Steig. OEE

Ergebnisse



- Unterkapazität am Standort
- Ad-hoc Verlagerungsplan (erste und zweite Projektwoche)
- Verlagerung Montage nach DE / PL
- Aufbau Zusatzkapazität in MX
- Rückverlagerung nach Stabilisierung
- Ad-hoc Umstellung auf Sonderfahrten
- Zentralisierung der internat. Fertigungsplanung
- Operative Übernahme der Planung
- Entw. Backlogabbau-Plan / -Simulation (zweite Projektwoche)
- Aufbau Regelkommunikation und Tracking
- Unterkapazität und hohe Fluktuation am Standort
- Einbindung >15 Personalagenturen
- Umstellung auf 24/7 Fertigung
- Operative Quick Wins zur OEE Steigerung
- Ausarbeitung Konzept Fluktuationsreduktion

Auszug Milestones



- ✓ Backlog vollständig eliminiert
- ✓ De-Eskalation mit OEM erreicht
- ✓ Produktivität signifikant gesteigert
- ✓ Neues Personalkonzept implementiert

Agenda

Kurzvorstellung MERITUS Business Advisors

Grundlagen zum Task Force Management

Erfolgsfaktoren und Vorgehensweise der Task Force

Sofortmaßnahmen und methodische Ansätze

Praxisbeispiel Task Force Lieferrückstand

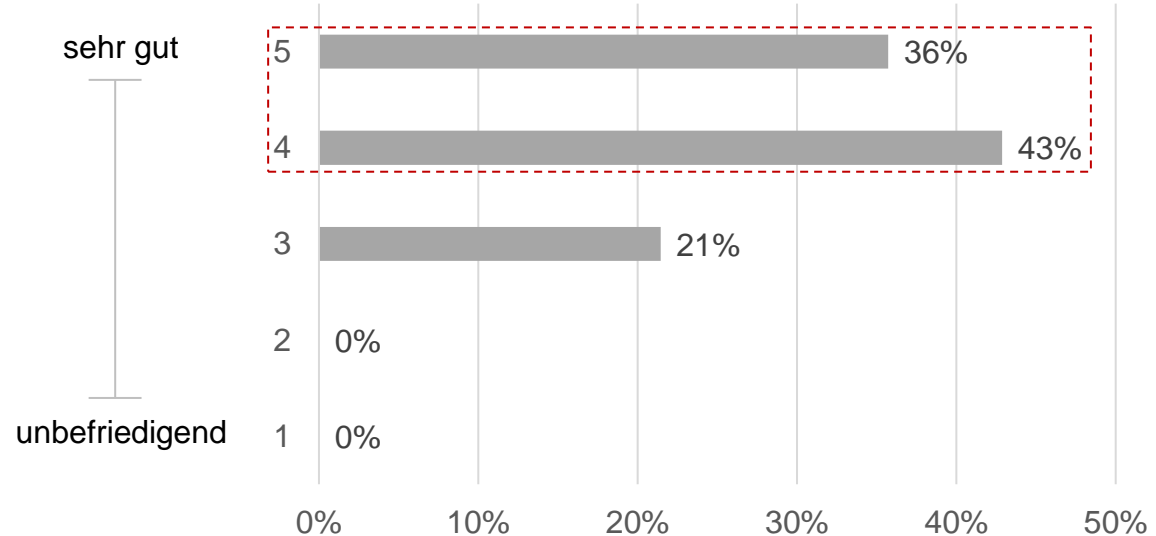
Fragen und Antworten

Umfrageergebnisse Webinar Task Force Lieferengpässe vom 13.04.2022

Online Umfrage in MS-Teams



Wie bewerten Sie den Nutzen des Webinars Task Force Management - Lieferengpässe?



79% der Befragten bewerteten den Nutzen des Webinars mit gut oder sehr gut.

Konsequentes Handeln ist gefordert.

Ihr Unternehmen ist ein komplexes System.

Die Rahmenbedingungen sind schwierig.

Sie haben nicht viele Versuche.

Wir sind Ihr verlässlicher Partner für messbare Ergebnisse.

Erstklassige Konzepte und operative Umsetzung aus einer Hand.



