



Wachstum durch marktgerechte Veränderungen

Die rasanten Veränderungen des globalen Marktes erfordern sicher Ihre ganze Aufmerksamkeit und Ihr ganzes unternehmerisches Können.



Es liegt nicht in unserer Kompetenz Ihnen zu empfehlen, wohin Ihre Reise gehen muss ...

doch wir können Sie dabei unterstützen, Ihre damit verbundenen Projekte zu realisieren.

Sie wissen es selbst: Die Veränderungen, die Sie in Ihrem Unternehmen für erforderlich halten, entstehen nicht von selbst.

Auch das Tagesgeschäft fordert Ihre volle Aufmerksamkeit und noch immer gilt:
„Never eat an elephant in one bit“

Für Sie haben wir ein paar Aufgabenfelder zusammengestellt, in denen wir uns besonders gut auskennen und in denen wir für Sie gerne projektorientiert tätig sein wollen.

Wir sind vom Gelingen solcher Projekte so sehr überzeugt, dass wir Ihnen den Erfolg unserer Arbeit gern schulden, wenn Sie die entsprechenden Rahmenbedingungen für ihre Realisierung bereitstellen.

Auf den Folgeseiten finden Sie:

- Aufgabenfelder, die wir besonders beherrschen,
- mit Einzelprojekten, die sich aus unserer Sicht auszahlen,
- mit Vorgehensweisen, die sich bewährt haben und
- mit den Voraussetzungen für die erfolgreiche Umsetzung dieser Einzelprojekte.



Aufgabenfeld	Ihr Nutzen / Ihre Nutzenziele	konkreter Erfolg und Leistungsabnahme dieser Dienstleistung	Risiken und Vorgehensweise	Anforderungen
Qualitätsmanagement Senkung der Reklamationskosten	<input type="checkbox"/> Verbesserung der Kundenzufriedenheit <input type="checkbox"/> Senkung der Menge reklamierter Produkte <input type="checkbox"/> Erhöhung der Produktivität (weniger Nacharbeit)	x % Verringerung der reklamierten Produkte y % Reduzierung der reklambezogenen Nacharbeit Leistungsabnahme durch Vergleich der betreffenden Kennzahlen zweier Perioden	Prozess-FMEA mit nachfolgendem Projekt zur Umsetzung der evaluierten Maßnahmen. <ul style="list-style-type: none"> Analyse und Bewertung des Produktionsprozesses (Prozess, Ausrüstung, Mitarbeiterqualifikation und Umfeld). Festlegung und Umsetzung der Maßnahmen zur Qualifizierung der Prozessausrüstung, zur Verbesserung der Reproduzierbarkeit der Prozesse und zur Schulung der Mitarbeiter. 	<ul style="list-style-type: none"> Prozess-Flussdiagramms Vorgangsbezogene Fehlernalyse und-bewertung Maßnahmenplan qualitätsfördernde Instandhaltungen Maßnahmenplan Schulungen Projektkernteam: QM-Leiter IH-Leiter Fertigungsleiter
Entwicklung/Marketing Ermittlung des aktuellen Produkt-(gebrauchs-)nutzens Überarbeitung des Produktdesigns Verbesserung der Produktdokumentation	<input type="checkbox"/> Entwicklung neuer Produktvarianten oder Produkteigenschaften <input type="checkbox"/> Modernisierung und/oder Vereinfachung von Produktfunktionen <input type="checkbox"/> Absatzförderung <input type="checkbox"/> After-Sales-Förderung	x % Steigerung des produktbezogenen Absatzes y % Steigerung der tatsächlichen Nachfrage an variierten Produkten/ alternativen Produkten Leistungsabnahme durch Vergleich der betreffenden Kennzahlen zweier Perioden	Produkt-FMEA mit nachfolgendem Projekt zur Umsetzung der evaluierten Maßnahmen. <ul style="list-style-type: none"> Bewertung aller Kundenreklamationen zur Produktverbesserung und zur Ermittlung neuer Produkte oder Produkteigenschaften. Festlegung der Maßnahmen zur Designänderung. Umsetzung konstruktiver und fertigungstechnischer Maßnahmen zur Verbesserung des technischen Designs. Umsetzung der Maßnahmen zur Verbesserung der Produktdokumentation inkl. Ersatzteilmanagement. 	<ul style="list-style-type: none"> Reklamationsanalyse Wertanalyse bestehender Produkte Designphase Prototyping Projektkernteam: Vertriebsleiter QM-Leiter Marketingleiter Konstruktionsleiter Fertigungsleiter
Vertrieb Absatzsteigerung einzelner Produktgruppen	<input type="checkbox"/> Steigerung des produktgruppenbezogenen Umsatzes <input type="checkbox"/> Steigerung der produktgruppenbezogenen Fertigungsauslastung	x % Steigerung des produktbezogenen Umsatzes y % Steigerung der produktbezogenen Fertigungsauslastung Leistungsabnahme durch Vergleich der betreffenden Kennzahlen zweier Perioden	Prozess-FMEA mit nachfolgendem Projekt zur Umsetzung der evaluierten Maßnahmen. <ul style="list-style-type: none"> Umfeldanalyse und Bewertung des Vertriebsprozesses (Materialien, Training, Motivation, Zusammenwirken des Innen- und Außendienstes untereinander und mit Fachabteilungen, Belastung, Krankheitsrate, Fluktuation, Motivation). Festlegung der Maßnahmen. Umsetzung der Maßnahmen. 	<ul style="list-style-type: none"> Prozess-Flussdiagramms Vorgangsbezogene Ursachenanalyse und-bewertung Maßnahmenplan Materialien Maßnahmenplan Schulungen Projektkernteam: Vertriebsleiter QM-Leiter Konstruktionsleiter Marketingleiter



Ihr dringlich zu bearbeitendes Aufgabenfeld	Ihr erwarteter Nutzen	Ihre Zielvorgaben	Ergänzende Bemerkungen
	<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>		
	<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>		
	<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>		

Auf der Website von Arthur D.Little, Geschäftsbereich Engineering & Manufacturing haben wir gelesen:

„Branchentrends

Der Wettbewerb im Bereich Engineering & Manufacturing ist in vielen Teilsegmenten schärfer geworden.

Insbesondere neue Anbieter aus den Emerging Markets werden sich eher mittel- als langfristig zu ernst zu nehmenden Konkurrenten auch auf den etablierten Märkten entwickeln.

Für alle Teilsegmente haben wir daher folgende Trends identifiziert, die die Unternehmen zum rechtzeitigen Handeln zwingen:

- + *Transformation vom Produkt- zum Lösungsgeschäft*
 - *Segment-/kundenspezifische Lösungen vs. Standardprodukte*
 - *Tiefes Anwendungs-Know-how vs. reine "Technologieführerschaft"*
 - *Lebenszyklus-Betreuung statt reinem Produktverkauf*
- + *Kunden zahlen nur für echten Nutzen – nicht für "Technologie" allein*
- + *Entstehen neuer "Low-Cost"-Märkte*
- + *Anhaltender Kostendruck*

Die Aussage dieser namhaften Unternehmensberatung bestärkt uns darin, dass wir mit unserem Dienstleistungsangebot eine gute Unterstützung für Ihr Unternehmen bieten.

Sie interessieren sich für unser Dienstleistungsangebot? Dann nehmen Sie am besten gleich Kontakt mit uns auf.

Kontakt: ⇨ <http://www.karin-schumacher.com>

Gerd Schumacher
Ingenieurbüro Schumacher
Am Dorfanger 1
D-85459 Berglern

Phone: +49 (0) 8762 725-295
Fax: +49 (0) 8762 725-317
Mobile +49 (0) 171 276 9814
E-Mail: info@gerd-schumacher.com