

Fallbeispiel | Erfolgreicher Buy & Build Prozess

Neuausrichtung der Organisation und Ressourcen und Realisierung von Synergiepotentialen nach zwei wesentlichen Firmenzukäufen

AUSGANGSSITUATION

- Global tätiger Maschinenbauer mit ca. 2'000 MA
- Zwei große Firmenzukäufe
- Aufgabenüberschneidungen in der Produktion, Dienstleistungen und F&E
- Zusammenlegung von 2 Regionen zur Realisierung von Synergien
- Überschneidende Produkte, Services, R&D und Vertriebsstrukturen
- Unklare Verantwortlichkeiten
- Verwirrung beim Kunden

MASSNAHMEN

- Design einer neuen Organisationsstruktur und Management-Prozesse
- Einheitliches Go-to-market Modell
- Definition von "Centers of Competence"
- Definition von Shared Services und Eliminierung von Redundanzen / Doppelarbeiten
- Vereinheitlichung von Rollen, Zuständigkeiten und Verantwortlichkeiten; Reduktion von 800 auf 150 Stellenbezeichnungen
- Abbau bzw. Migrationsplan

ERGEBNISSE

- 10 % Kosteneinsparung
- 12 % Wachstumssteigerung
- Deutlich erhöhte Transparenz und Steuerungsfähigkeit
- Klare Verantwortung für Kunden und entsprechende Produkte und Services

HUMATICA ANSATZ

- Workshop-gestützte Definition der neuen Strategie und Organisation
- Durchführung der PMI / Smartsizing (modus)
 - Granulare Aufnahme der Aktivitäten
 - Produktivitäts-Benchmarking
 - Fakten-basierte Einsparungsmaßnahmen
- Design der neuen Strukturen und Rollen auf Basis der zukünftigen Anforderungen und der Aktivitätenanalyse

