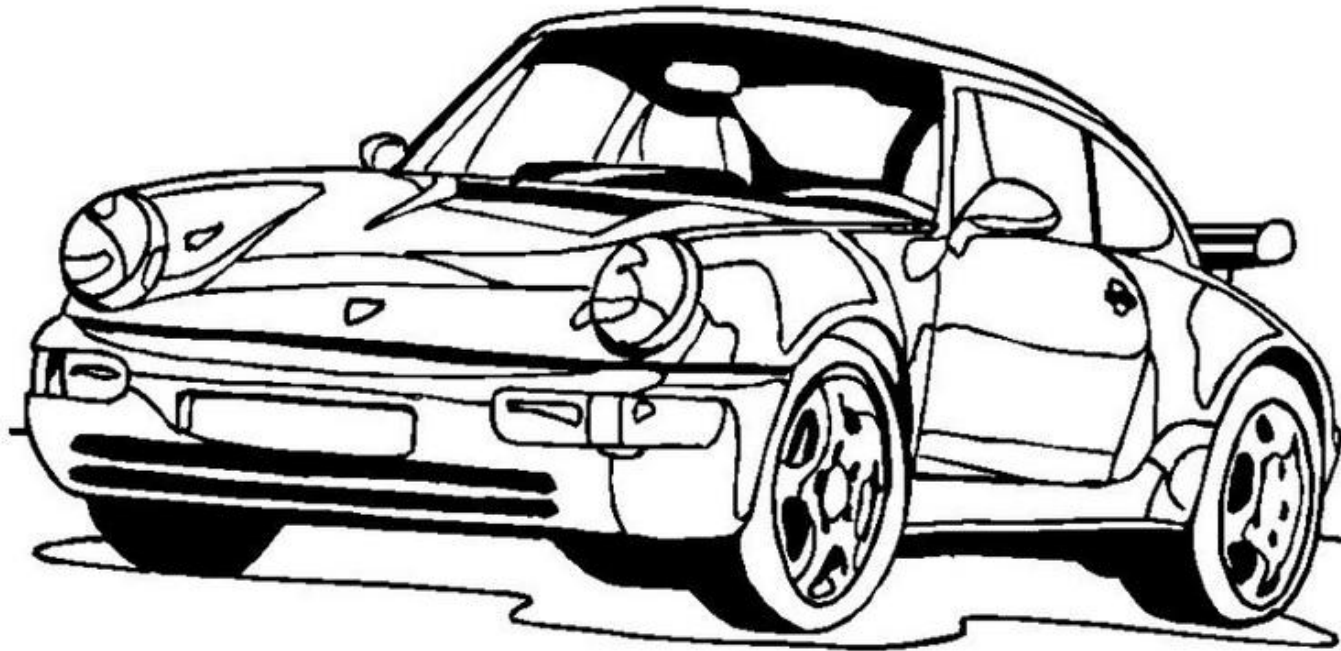


Rapid Business Improvement – mit individuellen Maßnahmen zu höchster Wettbewerbsfähigkeit

Engpässe gezielt ermitteln und wirkungsvoll beseitigen

Schalten Sie den Turbo ein!

Dr. Jürgen Gamweger und Prof. Dr. Alexander E. Meier, AMT-Group





Unsere Kernkompetenzen:

Hochwertige Beratung und Trainings in den Bereichen:

- **Einkauf**
- **Qualität**
- **Kosten**
- **Prozesse**
- **Recht**

Unsere besondere Stärke liegt in der Entwicklung ***maßgeschneiderter Lösungen***, die genau unseren Kundenanforderungen entsprechen.

Unsere Kunden (Auswahl):

- Bosch Rexroth AG**
- BME e.V.**
- BMW AG**
- Carl Zeiss AG**
- Ernst & Young**
- Frei Lacke GmbH**
- Georg Fischer AG**
- Hochschule Bremerhaven**
- Hütte Krupp Mannesmann**
- Mondi Business Paper AG**
- Montanuniversität Leoben**
- NXP Semiconductors**
- Radex Heraklith AG**
- R. Bosch GmbH**
- Voestalpine Stahl AG**
- Wieland Werke AG**
- Wien Strom GmbH**
- ZF Lenksysteme GmbH**

...



Dr. Jürgen Gamweger
(Gesellschafter)

Qualität und Engineering

- Six-Sigma Blackbelt
- EFQM-Assessor
- ISO-Auditor

- Six-Sigma-Einführungen
- Design-for-Six-Sigma
- Business-Excellence
- Time-to-Market
- Design-to-Cost



Prof. Dr. Alexander E. Meier
(Gesellschafter)

Einkauf , Kosten u. Prozesse

- Professor für BWL
Duale Hochschule BW, Mannheim
- Senior Consultant

- Einkaufstrategie
- Einkaufsorganisation
- Kostenmanagement, Wertanalysen
- Lieferantenmanagement
- Lieferantenentwicklung

Hinter uns steht ein leistungsfähiges Team an erfahrenen Experten

In 2008 und 2009 haben wir Trainings- und Beratungsprojekte in folgenden Ländern durchgeführt:

Belgien

Brasilien

Frankreich

China

England

Italien

Indien

Mexico

Österreich

Schweden

Schweiz

Spanien

Türkei

Ungarn

USA

Rapid Business Improvement

Worum geht es? - Was wir nicht wollen!



„Wir retten die Welt“ Der ganz große Ansatz!

Die Analyse beginnt bei Adam und Eva. Stellt Ihr ganzes Business-Modell und alle Ihre Aktivitäten in Frage.

Als Lösung gibt es gute Hausmannskost in Form von einfachen Standardlösungen von der Stange...

P.S.: Bei der ganz großen Lösung sind wir mindestens 10 Jahre bei Ihnen im Haus...



„Wir haben keine Ahnung deshalb fragen wir erst mal Sie...“

Unsere Berater haben keine Vorurteile und auch keine Ahnung. Wie sollten Sie auch, denn Sie kommen direkt aus der Uni oder sind in einem anderen Beruf gescheitert.

Zuerst werden Sie nach Ihren Ideen gefragt, die Sie dann hinterher auf schönen Folien präsentiert bekommen.

P.S.: Erfahrene Berater können wir uns leider nicht leisten...



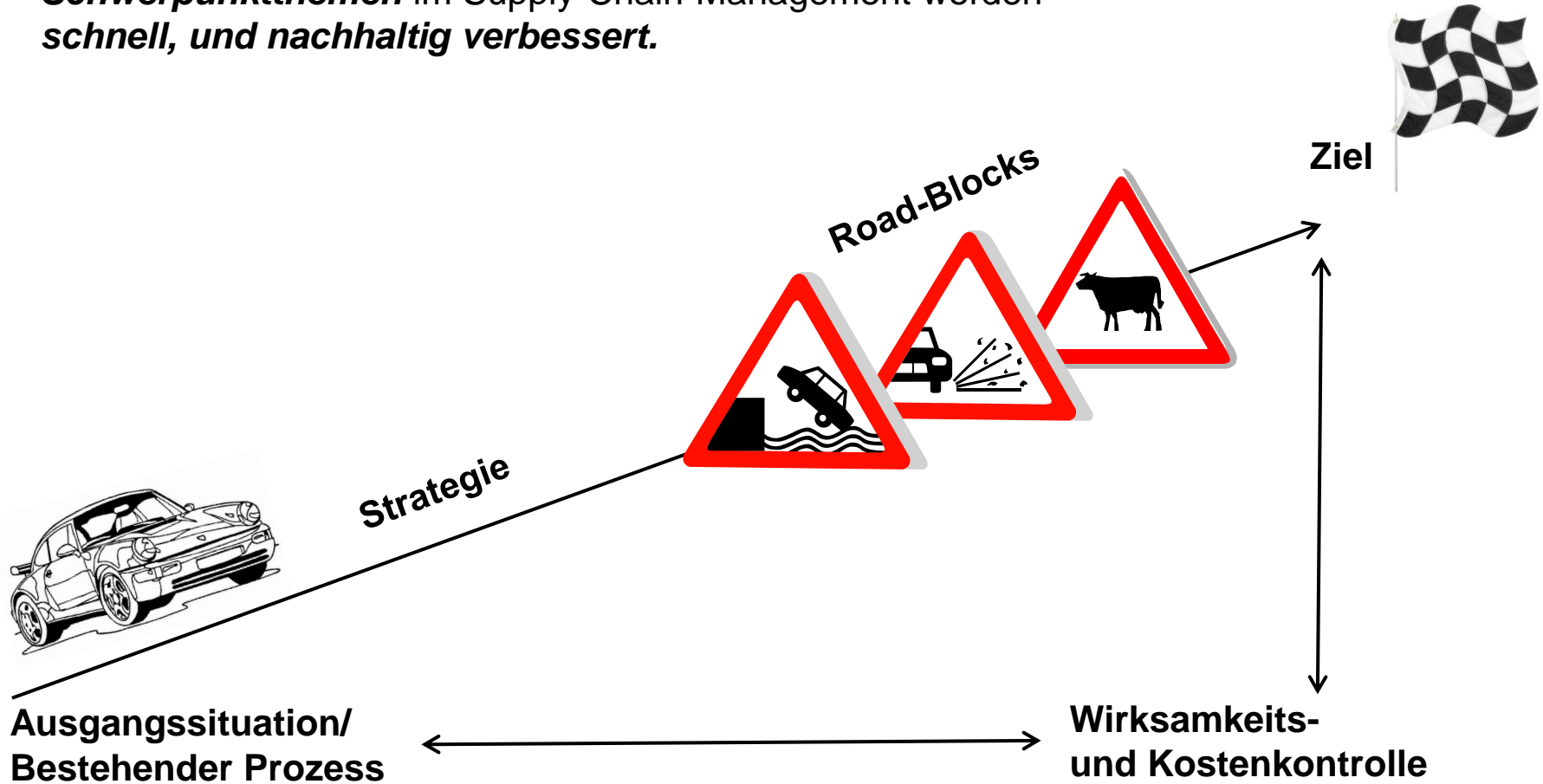
„Wir wollen nur schnell ein Tool verkaufen und lassen Sie dann im Stich!“

Eigentlich sind wir gar nicht an Ihren Problemen interessiert. Wir wollen Ihnen nur schnell ein Standard-Tool, eine teure Anlage oder eine komplizierte Software verkaufen. Sobald erste Probleme auftauchen sind wir sowie so schon über alle Berge.

P.S. Wir verkaufen Ihnen auch gerne eine entsprechende Finanzierung...

Engpassorientierte Vorgehensweise:

Schwerpunktt Themen im Supply-Chain-Management werden **schnell, und nachhaltig verbessert**.

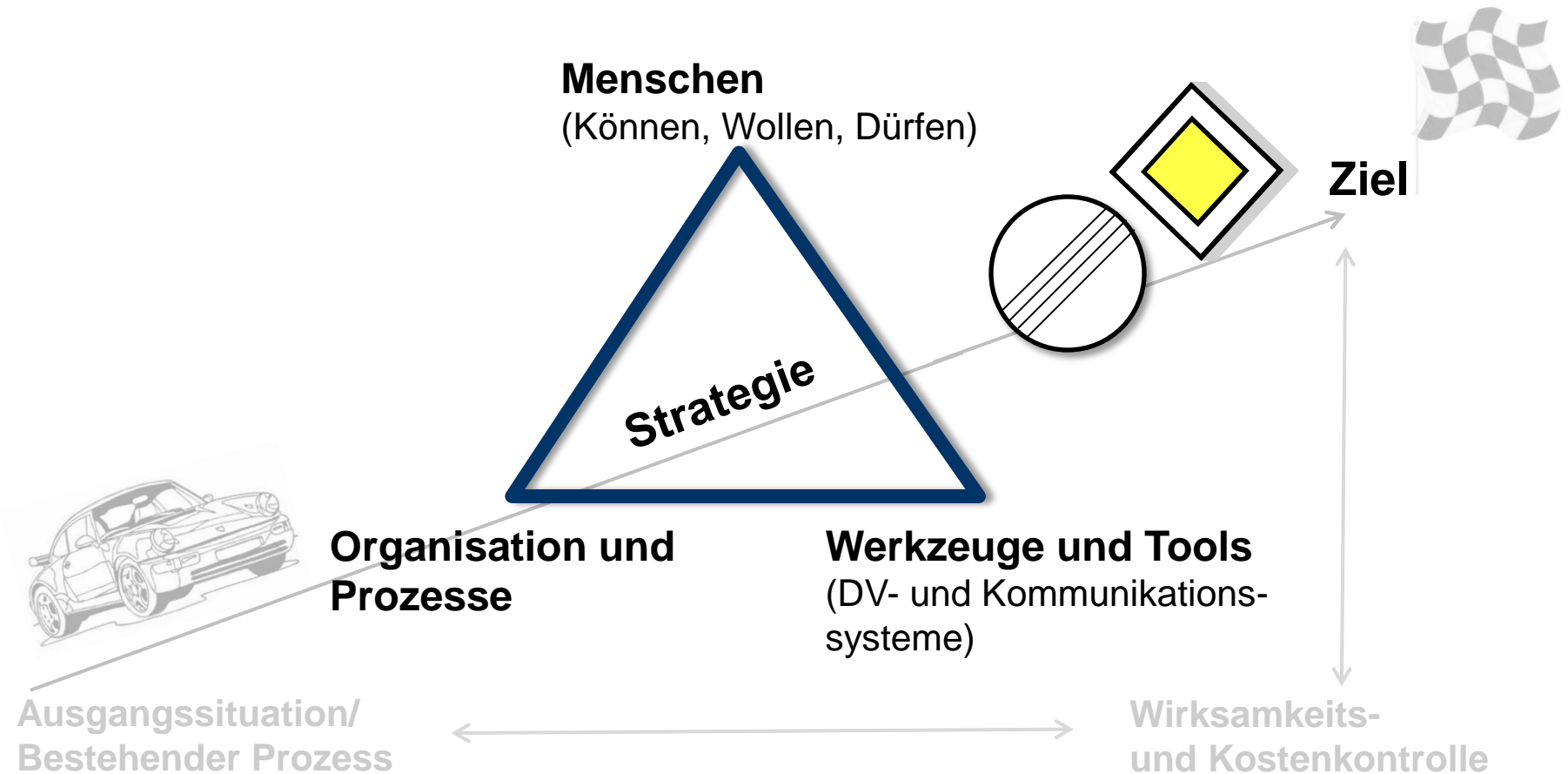


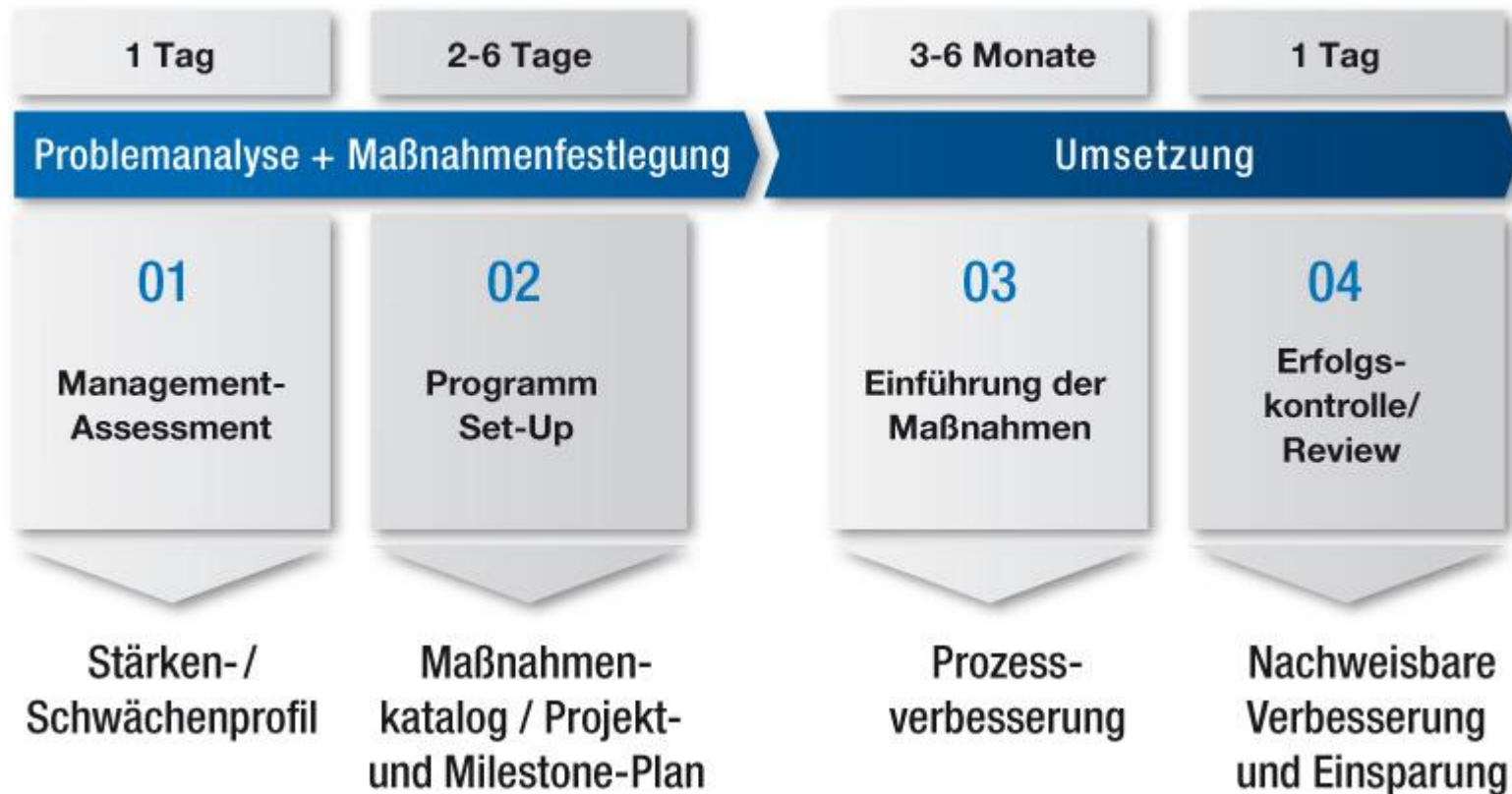
Rapid Business Improvement

Worum geht es? - Wie wir arbeiten!

Entfernung der Road-Blocks:

Voraussetzungen für die **Zielerreichung**
und **Ausgangspunkt** für das **Management-Assessment**.





➔ Sie erhalten nach nur einem Tag ein Stärken-/Schwächenprofil, das Basis für einen Maßnahmenkatalog sowie einen Projekt- und Milestone-Plan ist.

Menschen

(Können, Wollen, Dürfen)



Organisation
und Prozesse

Werkzeuge
und Tools

(DV- und Kommu-
nikationssysteme)



Systematische **Analyse**
der **Kernbereiche**
und der **Key-Performance**
Faktoren



Moderierte **Vorgehens-**
weise im Team mit
dem Management
(Eigenbewertung vs.
Fremdbewertung)



Hauptfragen

Ausgewählte Schlüsselfaktoren („Enablers“).

Beispiele, Bemerkungen/Notizen

Detaillierte Erfassung der Ist-Situation, Kommentare und Anregungen.

Reifegradstufen und Bewertung

Erfassung von Eigen- und Fremdbewertung auf der Basis von Benchmarks.

(D)

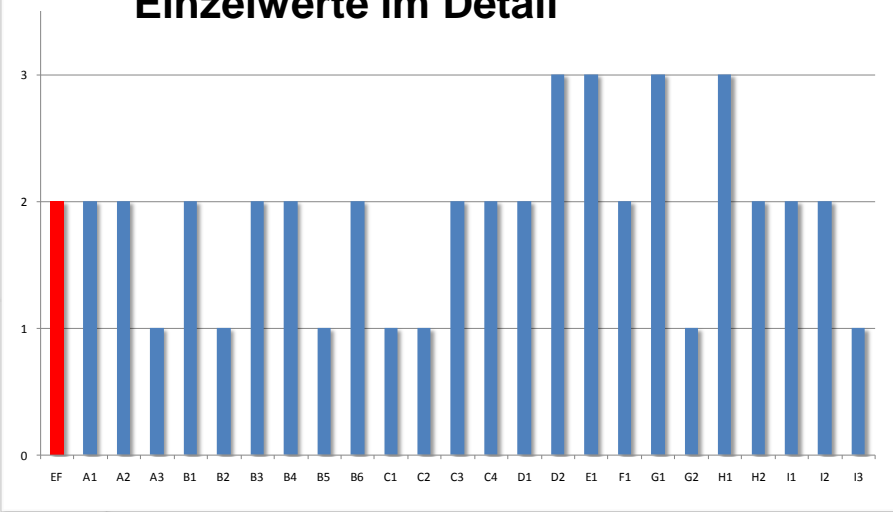
Qualitätsbewertung von 8D

| Nr. | Hauptfragen | Beispiele | Bemerkungen/Notizen | Reifegradstufen | | | | Wert |
|-----|---|---|---|---|---|---|--|------|
| | | | | 1 (0-25%) | 2 (25-50%) | 3 (50-75%) | 4 (75-100%) | |
| D1 | Wie erfolgt die Qualitätsbewertung der 8D Prozesse? | <i>Keine interne Qualitätsbewertung. Keine Kontrolle (4 Augen) vor dem Versenden.</i> | <i>Existierende Bewertungsgrundlagen der Kunden finden nur ansatzweise Verwendung</i> | alle 8Ds werden unterschrieben und flüchtig beurteilt | Einige ausgewählte 8Ds werden systematisch qualitätsbeurteilt | Alle 8Ds werden systematisch mit Matrix qualitätsbeurteilt | Zusätzlich werden Maßnahmen zur Verbesserung der 8D Qualität definiert | 2 |
| D2 | Wie erfolgt die Maßnahmenverfolgung aus den 8Ds heraus? | <i>Maßnahmen werden konsequent umgesetzt. Der Erfolg wird nachgehalten.</i> | <i>Direkte Verbindung zum Produktionsmanagementsystem (nicht zum Engineering)</i> | Es findet eine sporadische Maßnahmenverfolgung statt | Es findet eine konsequente Maßnahmenverfolgung statt | Es wird zusätzlich sporadisch die Wirksamkeit der Maßnahmen überprüft | zusätzlich werden Wirksamkeiten von allen Maßnahmen gereviewt | 3 |

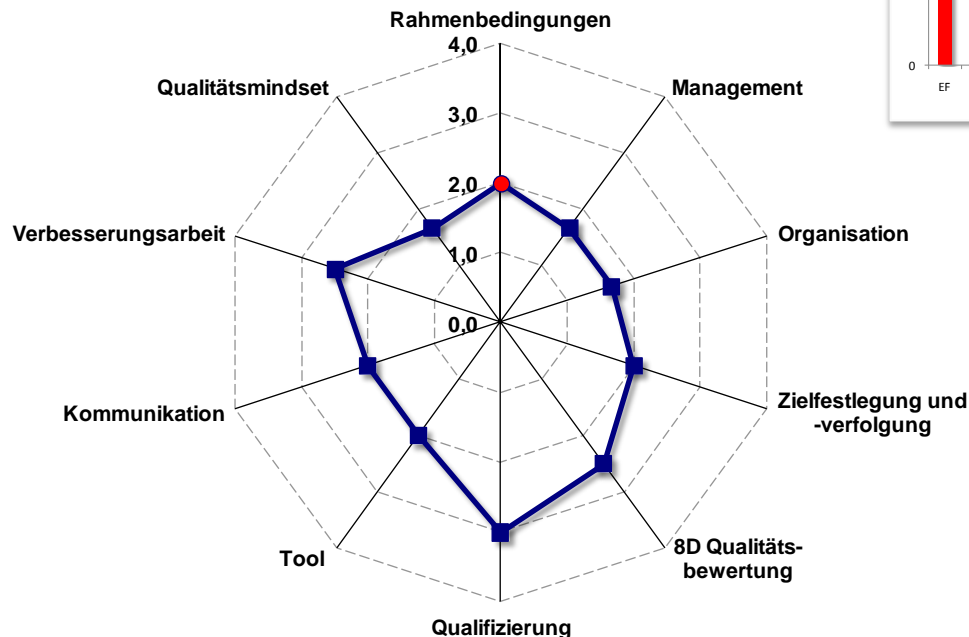


Übersichten über die **Stärken- und Schwächen** ermöglichen den **Benchmarkvergleich** und bilden den Ausgangspunkt für **Verbesserungen**.

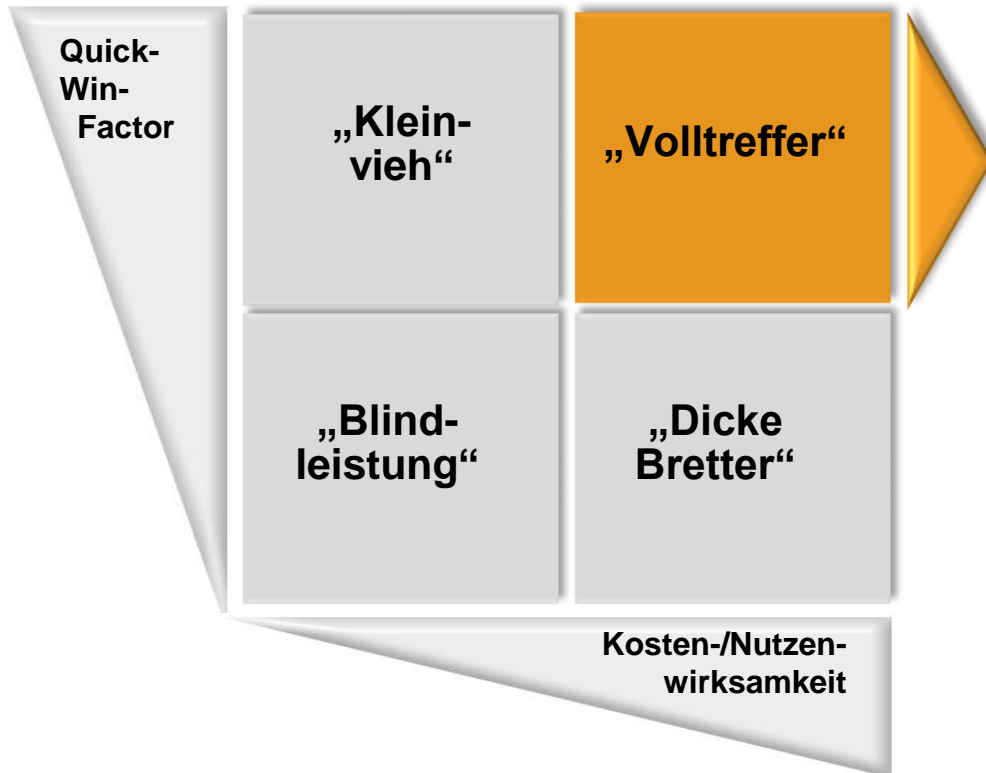
Einzelwerte im Detail



8D Reifegrad der Gruppen



Expertenfeedback zu jedem Themenkreis mit **gezielten** Hinweisen für **Verbesserungsmaßnahmen**.



**Wo ist die Kosten-/Nutzenwirksamkeit am höchsten?
Welche Maßnahmen führen zu den schnellsten Quick-Wins?**

Quick-Wins als Eisbrecher und Wegbereiter für umfangreiche Verbesserungen

Beispiel Mittelständischer Automotive-Zulieferer

Ausgangssituation

8D-Reports werden in der vorliegenden Form vom Kunden als unzureichend bewertet und nicht akzeptiert (unsystematische Kommunikation über Papier/Mail, zeitliche Verzögerungen, unvollständige Fehlerbehebung, mangelhafte Dokumentation, keine Lessons-Learned).

PPM-Rate: PPM-Rate mit 110ppm/Jahresschnitt über Zielvereinbarung (50ppm)

Qualitätsbewertungszahl:
außerhalb der Toleranzgrenzen

Weitere Faktoren:
Fehler- und Reklamationskosten deutlich zu hoch
erhebliche Probleme mit Versicherungen
Lieferant für Neuanläufe vom Kunden gesperrt



**Kunden- und Lieferantenverhältnis belastet
(sehr emotionale, wenig sachliche Kommunikation)**



Akuter Handlungsbedarf an der Lieferanten-Kundenschnittstelle

Anonymisiertes Kundenbeispiel 8D

Maßnahmenpriorisierung

Quick-
Win-
Factor

„Klein-
vieh“

„Volltreffer“

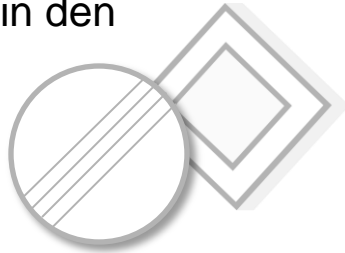
„Blind-
leistung“

Kosten-/Nutzen-
wirksamkeit

1. Lessons Learned Runde(n) mit betroffenen Mitarbeitern
2. 8D VOC Workshop mit Kunde
3. Konsequenteres Monitoring von 8D
4. Unternehmensindividuelle Konfiguration des SupplyOn Problem Solvers
5. Straffung/Zusammenführung der Qualitäts-/Verbesserungsregelkreise
6. Einbindung der Fehlervermeidung in die Produktentwicklung
7. 8D basierendes Wissensmanagement
8. Unternehmensübergreifende Verbesserungsprojekte
9. Anerkennung für 8D/Problemlösung schaffen

Removing the Roadblocks

Gezielte Verbesserung durch Beseitigung der neuralgischen Schwachpunkte in den Kernbereichen.



Menschen

- Top-Management-Workshop 8D-Systematik
- 8D-Mitarbeiter-Training
- Fallbezogenes 8D-Coaching

Ziel
und
Strategie

Organisation und Prozesse

- Optimierter Ablauf 8D-Prozess
- Verantwortungen eindeutig festlegt
- Sicherstellung Lessons-Learned

Werkzeuge und Tools

- Unternehmensindividuelle Konfiguration des SupplyOn Problem Solvers
- Backend-Integration mit SAP Add-On für QM („Problem Solver Connect“)
- Anbindung der Lieferanten



Quick-Wins (8D-Reports):

- **Verbesserung 8D-Berichte** mit Sofortwirkung beim Kunden
- Reibungsloser **Kommunikationsprozess mit Kunden** durch Einsatz **SupplyOn Problem-Solver**
- Erhebliche **Steigerung der Reaktionsfähigkeit** durch optimierte 8D-Prozesse (100%-Erfüllung der Kundenanforderungen)
- **Effiziente interne Kommunikation** und Dokumentation durch Nutzung **SupplyOn Problemsolver**



Long-Term-Improvement

- **Wiedergewinnung gegenseitigen Vertrauens** und Verbesserung der Kommunikation.
- **Aufhebung der Sperrung** durch den Kunden.
- **Vier neue Entwicklungsprojekte** erfolgreich gestartet.
- **PPM:** Innerhalb eines Jahres Verbesserung von 110ppm auf 22ppm im Jahresschnitt: **Ziel übertroffen!**
- **Qualitätsbewertungszahl: Verbesserung um 56%.**
- Deutlicher **Rückgang von Reklamations- und Fehlerkosten.**

Beispiel für die Nutzung von SupplyOn

Auszug aus einem 8D-Report



D1 Team Collapse

- ▶ Add team member
- ▶ Add personal group
- ▶ Save team as personal group

| Name | Function | Email | Access | Champion |
|-------------------|-----------------|-----------------------------------|------------|-----------------------|
| Peter Haaq | Product Manager | Peter.Haaq@Fischer-Corp.de | Write | <input type="radio"/> |
| Thomas Falk | Product Manager | Thomas.Falk@Fischer-Corp.de | No account | <input type="radio"/> |
| Christian Weigert | Product Manager | Christian.Weigert@Fischer-Corp.de | Write | <input type="radio"/> |

D2 Problem Definition Collapse

Staff not trained regarding new material for enhanced product line with undefined characteristics

D3 Containment Actions Collapse

Section due date set by customer 08/01/2009 18:00 CET ▶ Add new action

| Title | Status | Effectiveness % | Planned Implementation | Actual Implementation |
|---------------------------|-----------|-----------------|------------------------|-----------------------|
| Setup training programm | Submitted | 30 | 10/01/09, 23:50 | 08/01/09, 20:00 |
| Maintain pressure machine | Draft | 70 | 10/01/09, 23:50 | |











D4 Root Causes Collapse




Customer requests enhanced analysis (Ishikawa, 5-Why). ▶ Change enhanced root cause analysis (Ishikawa, 5-Why)
▶ Add new root cause

| Title | Status | 5-Why Analysis | Contribution % |
|-------|--------|----------------|----------------|
| | | | |

- ▶ Ihre Lieferanten werden bei der Bearbeitung der Reklamationen methodisch unterstützt, unter anderem mit Methoden wie 5-Why, Ishikawa und Drill-deep-and-wide.
- ▶ Die 8D-Berichte Ihrer Lieferanten sind vollständig, einheitlich und auswertbar.
- ▶ Ihre Lieferanten können die Daten zur Bearbeitung in ihren internen QM-Systemen entweder herunter- und hochladen, oder über eine Schnittstelle direkt integrieren.

▶ Ampelfunktion zur einfachen Statusverfolgung

| Responses Collapse  | | | | |
|---|--|--------------------|--------------------|--|
| Step | Due date | First submitted at | First submitted by | |
|  Basic Information (includes D1) | | 08/01/2009, 11:57 | Peter Haag | |
|  D3: Containment Actions (includes D2) | 10/01/2009, 11:57 | 08/01/2009, 11:57 | Peter Haag | |
|  D4: Root Causes | | | | |
|  D5: Chosen Corrective Actions | | | | |
|  D6: Implemented Corrective Actions | 10/01/2009  | 10:00 | | |
|  D7: Preventive Actions | | | | |
|  Set Status "Complete by Supplier" | | | | |
|  Set Status "Closed by Supplier" | | | | |

| Actions Collapse  | | | | |
|---|---|------------------------|-----------------------|-------------------|
| Step | Action title | Planned Implementation | Actual Implementation | Responsible |
|  D3 | Setup training programm | 10/01/09, 23:50 | 08/01/09, 20:00 | Christian Weigert |
|  D3 | Maintain pressure machine | | | Christian Weigert |

- ▶ Sie können die Rahmenbedingungen für die Bearbeitung der Reklamation (Terminvorgaben, geforderte Rückmeldungen etc.) flexibel definieren.
- ▶ Die Termine für das Erstellen des 8D-Berichts und die Einführung der Maßnahmen überwacht das System automatisch
- ▶ Erinnerungs-E-Mail stellen sicher, dass Termine eingehalten werden.



➔ Sie erhalten nach nur einem Tag ein Stärken-/Schwächenprofil, das Basis für einen Maßnahmenkatalog sowie einen Projekt- und Milestone-Plan ist.



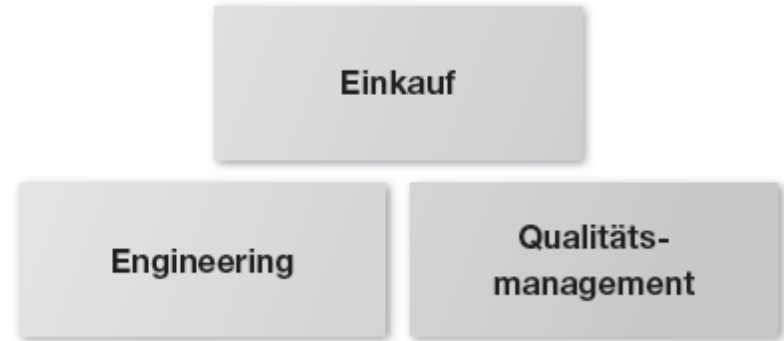
DAS BRINGT IHNEN DAS PROGRAMM "RAPID BUSINESS IMPROVEMENT":

- Sie eliminieren Engpässe und unnötige Schleifen in Ihren Prozessen.
- Sie profitieren von einer schnellen nachhaltigen Wirksamkeit des Programms.
- Sie steigern Ihre Wettbewerbsfähigkeit.
- Sie gehen kein Risiko ein: Wir konzentrieren uns gemeinsam mit Ihnen auf ausgewählte Bereiche und orientieren uns im Projekt an vereinbarten Meilensteinen.
- Sie erhalten nach nur einem Tag ein Stärken-/Schwächenprofil, das Basis für einen Maßnahmenkatalog sowie einen Projekt- und Milestone-Plan ist.

**Sie erzielen Prozess-
verbesserungen und
Einsparungen, die Ihre
Projektkosten um ein
Vielfaches übertreffen!**

- Nutzen kommt von Nutzung!
 - » Die Bereitstellung einer Einkaufslösung verursacht zunächst nur Kosten
 - » Der Nutzen entsteht mit der erfolgreichen Nutzung mit Ihren Lieferanten, nicht durch ein erfolgreiches IT-Projekt
 - » Ein Community-Ansatz hilft, Projekt-Risiken zu minimieren und Verbesserungen schneller zu realisieren
- Wir begleiten Sie gerne, machen Sie den ersten Schritt!

Für folgende Bereiche bieten wir ein
Rapid Business Improvement an



Interessiert?

GERNE STELLEN WIE IHNEN DAS PROGRAMM IM DETAIL
VOR UND UNTERBREITEN IHNEN EIN UNVERBINDLICHES ANGEBOT!



SupplyOn AG
Telefon: 08 11 . 99 99 7-270
sales@SupplyOn.com
www.SupplyOn.com



AMT Advantage Management Training GmbH
Telefon: 0 72 33 . 82 72 27
info@advantage-mt.de
www.advantage-mt.de