



KEMÉNY BOEHME & COMPANY
MANAGEMENT CONSULTANTS

KEMÉNY BOEHME & COMPANY
MANAGEMENT CONSULTANTS

KBC-Unternehmenspräsentation



Kemény Boehme & Company,
eine international tätige
mittelständische Managementberatung.

Wodurch zeichnet sich KBC aus?

Den Fokus – legen wir auf Technologiebranchen (besonders Automotive) und deren wesentliche Optimierungsherausforderungen bei Qualität, Produktentstehung und Wertschöpfungsketten. Nur mit klarem Fokus – so unsere Überzeugung bei KBC – entstehen Konzepte und Lösungen mit höchstem Kundenwertbeitrag.

Die Arbeitsweise – zeichnet sich durch unseren Anspruch an eine hohe Identifikation des Kunden- und Beraterteams mit den gemeinsam entwickelten Lösungen aus. Kunden bestätigen, dass unsere Arbeitsweise Reibungsverluste auf dem Weg vom Konzept zur Umsetzung minimiert.

Die Persönlichkeiten bei KBC – vereinen Branchen- und Technologiewissen mit unternehmerischem Denken, Umsicht und Durchsetzungskraft.



Unternehmerisches Denken und Handeln,
begleitet von Top-Managern aus Technologiebranchen.

Wir stellen uns vor:

Die Gründungspartner:

Maximilian Klee, Felix Feuerbach, Dr. Martin Boehme, Stefan Kemény
(im Bild von links nach rechts)

Die Mitglieder des Beirats:

Johannes Feldmayer	Generalbevollmächtigter HEITEC AG, ehem. Zentralvorstand Siemens AG,
Rolf Ophoff	ehem. Managing Director Avaya/Tenovis,
Götz Steinhardt	ehem. Vorstandsmitglied Siemens Medizintechnik,
Dr. Gerald Weber	ehem. Vorstandsmitglied „Operations“ Airbus S.A.S., ehem. Mitglied des Bereichsvorstands Nutzfahrzeuge DaimlerChrysler AG



„KBC geht Ergebnis-Commitments ein – das ambitionierte Ziel von 30% Entwicklungskostenreduzierung in nur drei Jahren wurde übertroffen.“

Als Unternehmer in der Beleuchtungsindustrie ist mir bewusst, wie wertvoll die KBC Branchenerfahrung in Automotive gerade für Technologieunternehmen ist. Der gezielte Erkenntnistransfer bringt hohen Wertbeitrag.“

Thomas Patzelt,
bis 2009: Vice President & General Manager
JohnsonControls
seit 2009: Geschäftsführer BAG electronics Group



Gewachsen in der Automobilbranche, stark im Transfer.

- Die Automobilbranche ist unser Ursprung.
- Gezielter Transfer zwischen Technologiebranchen erhöht den Kundenwertbeitrag unserer KBC-Konzepte.
- Je komplexer die Produkte und deren Begleitprozesse, desto mehr profitieren unsere Kunden von der Expertise unserer Berater.

Unsere Kunden beauftragen uns, wenn zur Lösung einer betriebswirtschaftlichen Herausforderung Technikwissen und Produktkenntnis notwendige Bedingungen sind.



Unsere drei Kernkompetenzen

sind die schlüssige Antwort auf die wesentlichen Herausforderungen von Technologieunternehmen.

Unser Fokus:

- 1 Qualität und Garantie
- 2 Produktentstehung
- 3 Wertschöpfungsketten

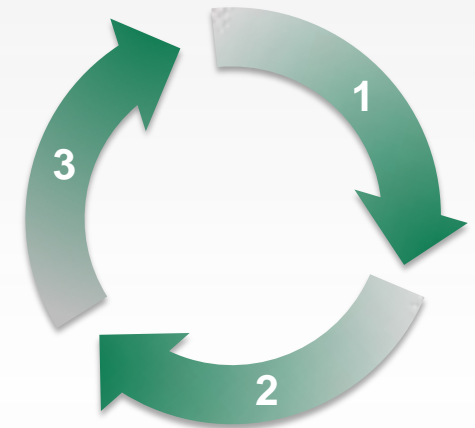
Wir entwickeln unsere Kompetenzfelder kontinuierlich weiter.



Höchste Kundenwertbeiträge

sind unser Anspruch und das Ziel unserer kontinuierlichen Verbesserung.

- KBC-Kompetenzen adressieren Herausforderungen von Technologieunternehmen gezielt
- Die logische Verknüpfung der drei Kompetenzfelder ermöglicht die schrittweisen Steigerung der Ergebnisverbesserung bei unseren Kunden
- Wir lassen uns am Wertbeitrag messen – nehmen Sie uns beim Wort!



- 1 Qualität & Garantie
- 2 Produktentstehung
- 3 Wertschöpfungsketten



„Wir setzen seit Jahren auf die Unterstützung von KBC.

Durch hohes Engagement, Kompetenz und Kontinuität im Handeln leistet KBC wertvolle Beiträge zur nachhaltigen Verbesserung unseres Qualitätsmanagements.“

Dr. Lutz Kühne,
Leitung Unternehmensqualität
Bayerische Motorenwerke AG

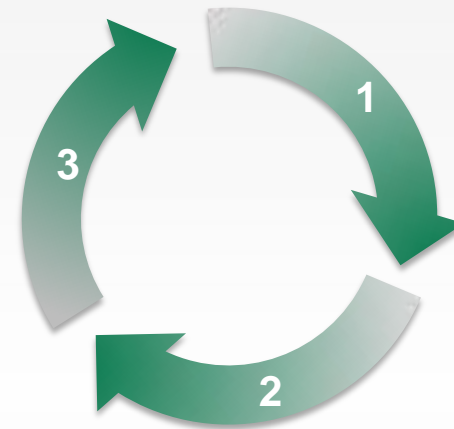


Höchste Identifikation

mit Empfehlungen durch eine faktenbasierte Herangehensweise.

Wertschöpfungsketten

Wertschöpfungsketten nachhaltig optimieren



Qualität & Garantie

Fehler beseitigen und Fehlerursachen erkennen

Produktentstehung

Fehlerursachen eliminieren und Eigenschaften realisieren



Größtmögliche Wirkung

durch partnerschaftliche Zusammenarbeit
auf Augenhöhe.

- Ihre individuelle Lösung entsteht durch Analyse und Hypothesenentwicklung gemeinsam mit Ihrem Team
- Konsequenter, faktenbasierter Arbeit macht jede Lösung nachvollziehbar und fundiert
- Unsere industrieerfahrenen Mitarbeiter kennen viele Erfolgsfaktoren der Umsetzung – nutzen Sie dieses Wissen!

Wir wissen aus Erfahrung, dass Nachhaltigkeit dann eintritt, wenn unsere Kunden von „ihrer“ Lösung und „ihren“ Empfehlungen sprechen.



„Im Vergleich zu Wettbewerbern bot uns KBC die doppelte Erfahrung im Beratungsteamdurchschnitt – uns brachte die Erfahrung Überzeugungskraft und konkrete pragmatische Verbesserungen.“

KBC hat überzeugt. Wir würden KBC jederzeit wieder auswählen.“

Dr. Reiner Stemme
Vorstand der Stemme AG



Persönlichkeiten,
die durch Neugier und Erfahrungen aus
Industrie und Beratung überzeugen.

- Erwarten Sie von KBC-Beratern unternehmerische Impulse, Umsicht und Durchsetzungskraft
- Fordern Sie den Diskurs zu Wertbeitragssteigerungen und den Dialog zu Umsetzungserfahrungen
- Wir leben eine offene Feedbackkultur – unser Motor zur kontinuierlichen Verbesserung



„Die Aufgabe, unser technisch exzellentes und sehr selbstbewusstes Team auf den wirtschaftlich erfolgreichen Kurs zu leiten, hat KBC perfekt gemeistert.

Erfolgsfaktoren waren die branchenübergreifenden Erfahrungen gepaart mit dem richtigen Feingefühl im Umgang mit unseren Mitarbeitern. Das aktuell deutlich verbesserte Geschäftsergebnis ist die Bestätigung.“

Hubert Ströbel,
Senior Vice President
Germanischer Lloyd SE



Automotive OEM

Initialisierung, Umsetzung und Controlling einer Initiative zur Garantiekostenreduzierung

Hintergrund

- Mangelhafte Produkt-Zuverlässigkeit belastete das Ergebnis des Kunden
- Wirksame Stellhebel und Maßnahmenansätze waren offen
- Prozesse, Methoden und Tools zur Steuerung eines Großprojekts sowie spezifische Rahmenbedingungen im Gewährleistungskosten-Management waren nicht vorhanden

Aufgabenstellung

- Identifikation von Maßnahmen zur Reduzierung der Gewährleistungskosten
- Aufbau der Steuerungs- und Controllingprozesse (Programm und Umfeld)

KBC-Lösungsansatz

- Systematische und bereichsübergreifende Analyse der Befähiger (Prozesse, Führung, Organisation)
- Ausarbeitung einer Schwachstellenlandkarte sowie von Lösungskonzepten inkl. monetärer Bewertung auf Basis detaillierter Gewährleistungsdaten-Analysen
- Definition der Projektinhalte, Vereinbarung und Begleitung bei der Initialisierung

Projektergebnis

- Erhebliche Reduzierung der Gewährleistungskosten (~50%) seit 2004
- Prozesse, Methoden und KBC-Kompetenzen sind bei BMW-Benchmark bei der Projektumsetzung



Automotive OEM

Reparaturprozessoptimierung zur kurzfristigen Garantiekostensenkung

Hintergrund

- Bei technisch komplexen Produkten bietet Reparaturprozessoptimierung oft hohe Kostenreduzierungspotenziale
- Optimierung von Reparaturprozessen ist der größte Hebel zur kurzfristigen Senkung von Gewährleistungskosten

Aufgabenstellung

- Entwicklung von Ideen zur Reparaturprozessoptimierung an ausgewählten Fahrzeugen deutscher Hersteller
- Positionierungs- und Markterschließungsstrategie als Dienstleister zur Reparaturprozessoptimierung

KBC-Lösungsansatz

- Potenzialanalyse von Reparatur- & Instandsetzungsprozessen
- Entwicklung von Optimierungspotenzialen, Business-Case-Erstellung
- Marktbewertung, Strategieentwicklung und Erarbeitung von Positionierungsempfehlungen

Projektergebnis

- Einsparungspotenziale in Höhe eines zweistelligen Millionenbetrages über den Lebenszyklus ausgewählter Fahrzeuge



Automotive 1. Tier

Entwicklungskostenreduzierung

Hintergrund

- Ausbau des Entwicklungsnetzwerkes durch gezielte Akquisitionen
- Hohe Steigerungsrate der technischen Komplexität übernommener Projekte und Kostendruck
- Low Cost Country Sourcing der Automobilkunden

Aufgabenstellung

- Reduzierung der Entwicklungskosten um 30% in drei Jahren
- Identifikation, Bewertung, Initialisierung notwendiger Maßnahmen und Monitoring der Umsetzung

KBC-Lösungsansatz

- Identifikation wesentlicher Kostentreiber
- Ermittlung interner Best Practice über multivariate Korrelationsanalysen für relevante Entwicklungskostenpositionen
- Gezielte Identifikation von Optimierungsmaßnahmen zur Schließung der Lücke zwischen Ist und interner Best Practice
- Business-Case-Erstellung, Strukturierung und Initialisierung einer Optimierungsinitiative

Projektergebnis

- Um >30% reduzierte Entwicklungskosten drei Jahre nach Projektabschluss



Automotive OEM

Eigenschaftsrealisierung im Kontext einer Architekturentwicklung

Hintergrund

- Einführung der Entwicklung von Architekturen in den Produktentstehungsprozess
- Hohe Derivatespreizung über einen Realisierungszeitraum >10 Jahre
- Freeze der Architekturmüänge ohne physische Prototypenabsicherung

Aufgabenstellung

- Stärkung der Eigenschaftsverantwortung als Treiber der Reifegradsteigerungen von Produkt und Prozess
- Reifegradbewertungen der Aussagen zur Eigenschaftsrealisierung (Fokus: früheste / frühe Entwicklungsphasen)

KBC-Lösungsansatz

- Identifikation wesentlicher Treiber für den Vertrauensgrad von Eigenschaftsprognosen
- Analyse der Abdeckung auslegungskritischer Lastfälle in den Gesamtfahrzeugsimulationen
- Verzahnung der Reifegrade von Eigenschafts- und Bauteilrealisierung
- Empfehlungen zur Schnittstellenoptimierung zwischen Eigenschafts- und Freigabeverantwortung

Projektergebnis

- Gezielte Steigerung des Vertrauensgrades zur Eigenschaftsrealisierung



Aerospace OEM

Output-Steigerung und Herstellungskostenreduzierung im Anlauf einer Plattform für 2-sitzige Motorsegler

Hintergrund

- Entwicklung einer neuen Plattform für zweisitzige Motorsegler für Privatkunden sowie Business-Anwendungen für bemanntes und unbemanntes Fliegen
- Erfolgreiche Typzulassung und Businessplan zur Ausweitung des Produktportfolios

Aufgabenstellung

- Systematische Steigerung der Produktionsstückzahlen pro Jahr
- Gezielte Weiterentwicklung zur Verbesserung der montagegerechten Konstruktion und zur Herstellkostenreduzierung

KBC-Lösungsansatz

- Systematische Ursachenermittlung bei Engpässen in der Teileverfügbarkeit
- Systematische Bauteilanalyse, -bewertung und -optimierung mit Schwerpunkt Masse & Kosten
- Aufbau eines Änderungsmanagements sowie einer Steuerung für Entwicklungsleistungen
- Einführung einer pragmatischen Fertigungssteuerung

Projektergebnis

- Erreichen der Produktionsstückzahlen gemäß den Vorgaben des Businessplans in sechs Monaten
- > 30% Kostenreduzierungen an ausgewählten Bauteilumfängen



Automotive OEM (Commercial)

Konzept zur Optimierung Tauschteilewesen bei einem Nutzfahrzeug-OEM

Hintergrund

- Auf Grund steigender Preissensitivität im Aftersalesgeschäft der Nutzfahrzeugindustrie gewinnen Tauschteile für die Marktdurchdringung immer mehr an Bedeutung. Diese Potenziale werden nur teilweise ausgeschöpft, notwendige Prozesse und Strukturen sind nur teilweise vorhanden

Aufgabenstellung

- Entwicklung einer langfristigen Tauschteilestrategie inkl. Auswahl eines geeigneten Tauschteileportfolios
- Erarbeitung von Prozessen zur professionellen Verankerung der Tauschteileidentifikation und -abwicklung im Unternehmen

KBC-Lösungsansatz

- Systematische Auswahl des technisch umsetzbaren Tauschteileportfolios (Benchmark & techn. Analyse)
- Ermittlung der Ziel-Kundensegmente und –potenziale mittels Markt-Segment-Matrix
- Schwachstellenanalyse und Industrie-Benchmark Best Practice für Soll-Prozesse

Projektergebnis

- Aufzeigen des Erweiterungspotenzials des Tauschteileportfolios in den nächsten fünf Jahren
- Aufbau einer Entscheidungsgrundlage für notwendige Investitionsfreigaben inklusive der notwendigen Handlungsfelder zur optimalen Marktausschöpfung



Service Provider Renewables

Ergebnisverbesserung und Steigerung der Kundenzufriedenheit

Hintergrund

- Marktführer in der Zertifizierung von Windenergieanlagen
- Sehr starkes Wachstum und zunehmende Globalisierung

Aufgabenstellung

- Ergebnisverbesserung
- Steigerung der Kundenzufriedenheit

KBC-Lösungsansatz

- Vereinbarung und Begründung der Projektzielsetzungen mit Management und Kernteam
- Systematische Analyse der Umsatz-, Margen- und Kostentreiber
- Analyse der Auftrags- und Projektabwicklung sowie deren Steuerung
- Erarbeitung von Optimierungshypothesen, Hypothesenvalidierung und Maßnahmengenerierung
- Maßnahmenzuordnung zur Treiberlogik und Komplettierung der Maßnahmengenerierung
- Erstellung von Businessplänen für die Umsetzung

Projektergebnis

- Reduzierung der Durchlaufzeit von Kundenaufträgen um >30%
- EBIT-Verbesserung um >25% (1 Jahr nach Projektabschluss)



Development agency

Automobilbau in der Wüste

Hintergrund

- Systematischer Aufbau einer Industriekompetenz jenseits der Petrochemie im Königreich Saudi-Arabien
- Ansiedlung von Werken zur Produktion von Fahrzeugen und Komponenten
- Ein Automobilhersteller ist am Aufbau eines CKD-Werkes interessiert
- Die Herstellung fordert eine hohe Incentivierung von NICDP für das Vorhaben

Aufgabenstellung

- Rekonstruktion des Business Cases des OEMs für die Investitionsentscheidung
- Ermittlung der notwendigen Incentivierung und weltweites Benchmarking von Incentivierungskonzepten
- Return on Investment für das Königreich Saudi-Arabien

KBC-Lösungsansatz

- Technische Analyse der zu produzierenden Modelle (teilweise Demontage)
- Herstellkostenermittlung mittels technologisch ähnlichen Modulen
- Kostenkalkulation von Supply Chain, Capex, etc.
- Durchführung einer Marktstudie für Fahrzeuge und Komponentenexport

Projektergebnis

- Abweichung vom Business Case des Herstellers <5%



KEMÉNY BOEHME & COMPANY
MANAGEMENT CONSULTANTS

KEMÉNY BOEHME & COMPANY
MANAGEMENT CONSULTANTS

Wir freuen uns auf den Dialog mit Ihnen!