

CHANGE MANAGEMENT

INTERIM MANAGEMENT

PROJEKTMANAGEMENT

STRATEGIEMANAGEMENT

DAS TEAM DER **FIORIOLLI CONSULT** UNTERSTÜTZT SIE BEI AUFBAU, OPTIMIERUNG, INTEGRATION UND REORGANISATION VON PROZESSEN, STRUKTUREN UND TEAMS ZUR NACHHALTIGEN KOSTENSENKUNG UND STEIGERUNG IHRER PRODUKTIVITÄT.

UNTERNEHMENSBERATUNG  
DIPL.-ING. RAINER FIORIOLLI  
SULZBACHER STRASSE 123  
65835 LIEDERBACH/TAUNUS  
DEUTSCHLAND (HESSEN)

MOBIL: +49 (0) 173 264 0042  
TELEFON: +49 (0) 69 1534 9864  
E-MAIL: RF@FIORIOLLICONCONSULT.DE  
SKYPE: R.FIORIOLLI  
WEBSEITE: WWW.FIORIOLLICONCONSULT.DE

## UNTERNEHMEN



Wir betreuen Kunden in Westeuropa und deren Tochtergesellschaften, um Prozesse, Strukturen, Kosten und Datentransparenz zu verbessern.

Dafür gehen wir dorthin, wo unsere Kunden uns brauchen und bleiben so lange unsere Kunden uns brauchen.

**Unser Erfolgsgeheimnis:** Neben Knowhow bringen wir auch Begeisterung und Engagement ein. So realisieren wir gemeinsam mit unserer Kunden messbaren, nachhaltigen Kunden-Nutzen.

**FIORIOLO CONSULT** steht für ein Team international erfahrener Industrie-Manager der ersten und zweiten Führungsebene mit Methoden-, Fach- und Sozialkompetenz sowie zielorientierter Denkhaltung.

Seit 2005 bieten wir individuelle maßgeschneiderte Lösungen, in den folgenden Bereichen an:

- ▶ Einkauf und Materialwirtschaft
- ▶ Controlling und Finanzen
- ▶ Vertrieb und Service
- ▶ Produktion und Logistik

damit auch Ihr Unternehmen besser in der Lage ist

- ▶ Synergien und Kostensenkung zu realisieren,
- ▶ Rationalisierungen durchzuführen,
- ▶ Datentransparenz zu schaffen,
- ▶ Liquiditäts- und Ertragsprobleme nachhaltig zu überwinden,
- ▶ Controlling und Reporting aufzubauen und zu verbessern
- ▶ Strukturen, Prozesse, Teams zu integrieren und zu optimieren,
- ▶ Probleme bei Auftragsabwicklung und Kundenmanagement zu lösen,
- ▶ das Working-Capital effizient zu steuern
- ▶ auf Wettbewerbsdruck effizient zu reagieren.

## LEISTUNGSSPEKTRUM



### AUFGABENFOKUS

Optimieren / Aufbauen  
Integrieren / Outsourcen  
Transparenz schaffen  
Kosten senken  
Synergien heben  
Durchlaufzeit senken  
Liquidität verbessern  
Reorganisieren  
Restrukturieren  
Unternehmen sanieren

Das Team der **FIORIOLO CONSULT** unterstützt Sie bei Projekten und Maßnahmen, um Ihre Prozesse, Strukturen, Kosten und Teams zu verbessern, Ihre Ertragskraft nachhaltig zu stärken, Ihre Produktivität zu erhöhen, Ihr Wachstum erfolgreich zu gestalten.

Hierfür bieten wir folgende Dienstleistungen an:

- ▶ **CHANGE MANAGEMENT**  
Operative Umsetzung von Eigen- und Fremdkonzepten, Unterstützung bei Veränderungen / strategischen Maßnahmen, Übernahme von Teilprojekten als Taskforce
- ▶ **INTERIM MANAGEMENT**  
Überbrückung bei Vakanzen, Unterstützung bei zeitlich befristeten Projekten und Aufgaben
- ▶ **PROJEKTMANAGEMENT**  
Projektleitung, -koordination, -controlling von Eigen- oder Fremdkonzepten, Unterstützung internationaler, interdisziplinärer Teams, Moderation strategischer Workshops.
- ▶ **STRATEGIEMANAGEMENT**  
Problemanalyse, Machbarkeitsanalyse von Fremdkonzepten, Erstellung von Konzepten und Strategien über die gesamte Wertschöpfungskette.

## EINSATZFOKUS

### BRANCHENFOKUS

Anlagenbau  
Maschinenbau  
Sonderfahrzeugbau  
Sondermaschinenbau  
Consumer-Electronics  
Automobilzulieferindustrie  
Elektrotechnik, Elektronik  
Kunststoffverarbeitung  
Verkehrsinfrastruktur  
Rohstoffverarbeitung  
Metallbearbeitung  
Werkzeugbau  
Handel

Um unseren Kunden deutliche Steigerungen bei Produktivität und Gewinn zu bringen, liegt unser Hauptfokus auf Beratung und Management in den Aufgabenfeldern

- ▶ **EINKAUF und MATERIALWIRTSCHAFT**  
Optimierung von Lieferantenzahl und Lieferantenmanagements  
Straffung der Prozesse in Einkauf und Materialwirtschaft  
Senkung von Materialkosten, Lagerbeständen und Personal  
Unterstützung bei global sourcing Aktivitäten
- ▶ **CONTROLLING und FINANZEN**  
Senkung von Fixkosten und Schaffung von Transparenz  
Verbesserung von Liquidität und Working-Capital  
Optimierung der Firmenstrukturen und Abläufe  
Aufbau und Vernetzung eines funktionierenden Controllings  
Aufbau von Deckungsbeitrags- und Spartenkostenrechnung
- ▶ **VERTRIEB und SERVICE**  
Optimierung der Vertriebsplanung zur besseren Steuerung von Bedarf, Produktion und Liquidität  
Aufbau einer schnellen effizienten Kundenauftragsabwicklung  
Optimierung der Preisfindung und Kundensteuerung.
- ▶ **PRODUKTION und LOGISTIK**  
Reduzierung der Durchlaufzeiten, Leerzeiten und Bestände  
Outsourcing indirekter Leistungen, Lager, Versand Transport  
Lösung von Schnittstellenprobleme  
Integration und Outsourcing von Funktionen und Bereichen

## DAS KÖNNEN SIE ERWARTEN

Hohe Kompetenz	Einsatz international praxiserfahrener Experten mit fundierter Ausbildung und langjähriger Fach- und Führungserfahrung.
Solide Vorbereitung	Vorprojekte und Interviews führen zu maßgeschneiderten Maßnahmenpaketen, die Ressourcen schonen. Handlungsfelder, Vorgehensweise und Experteneinsatz werden mit dem Kunden auf Basis einer qualifizierten Einschätzung der Situation festgelegt.
Strukturiertes Vorgehen	Planung mit Meilensteinen und Abstimmungsmeetings mit den Kunden gewährleisten Transparenz und Kundenzufriedenheit durch hohe Kundenidentifikation mit den Maßnahmen.
Schnelle Umsetzung	Die Kombination aus analytischem Wissen und Können sorgt für schnelle Umsetzung und damit für rasche Erfolge.
Kundenfokus	Stark integriertes Arbeiten mit Abteilungen und Teams des Kunden verstärkt durch enge Zusammenarbeit mit dem Management des Kunden gewährleistet die Wahrung der Kundeninteressen.
Nachhaltige messbare Erfolge	Regelmäßiges Reporting und strukturiert aufgebaute abgestimmte Maßnahmen sorgen für Klarheit. Dies ermöglicht Überprüfung des Erreichten und schnelles Berücksichtigen von Änderungen in der Zielsetzung des Kunden im Projektverlauf.
Maßgeschneiderte Dienstleistungen	Egal, ob Sie sich in der Wachstums-, Sättigungs-, Abschwung- oder Turnaround-Phase befinden. Wir unterstützen Sie durch geeignete Maßnahmen und Teams.

## METHODIK

---



Am Anfang unserer Betreuung steht das persönliche Gespräch mit dem potenziellen Kunden. Anschließend erfolgt die gemeinsame Problemdefinition, bei der wir das zu bearbeitende Thema mit dem Kunden eingehend erörtern und einen klar strukturierten Projektauftrag mit Zielen, Meilensteinen, Terminen erarbeiten.

Wir starten Projekte nur mit einem eindeutigen schriftlich fixierten Projektauftrag. So schaffen wir eine Basis und machen den Erfolg unserer Arbeit messbar.

### GRUNDSÄTZE:

- ▶ SORGFALT
- ▶ SYSTEMATIK
- ▶ SENSIBILITÄT
- ▶ KLARHEIT
- ▶ COMMITMENT
- ▶ WERTSCHÄTZUNG
- ▶ FAIRNESS
- ▶ KONSEQUENZ

Im Anschluss erfolgt die detaillierte Analyse, bei der wir gemeinsam mit den Fachleuten unseres Kunden Potenziale für eine Verbesserung der Prozesse, Kosten, Strukturen und Systeme ermitteln. Diese Erkenntnisse werden dem Kunden dargelegt. Der Kunde definiert dann den Leistungsumfang für die geplante Betreuung.

Die Betreuung kann sich über drei bis zwölf Monate oder länger erstrecken. Wir entwickeln und implementieren gemeinsam mit den Mitarbeitern des Kunden nach Bedarf neue Prozesse, Strukturen, Methoden und qualifizieren gleichzeitig die Mitarbeiter des Kunden. Genau in dieser Projektphase werden die gemeinsam entwickelten Lösungen umgesetzt, und erste Erfolg zeigen sich.

## EXPERTEN UND NETZWERK

---



### Geschwindigkeit durch Umsetzungswillen, Erfahrung, Kompetenz.

Alle unsere Experten verfügen über eine fundierte Ausbildung, praxisbezogenes Knowhow und umfangreiche Erfahrungen aus Projekten und Linientätigkeit der ersten und zweiten Führungsebene. Wir bieten Experten mit Erfahrung in den Bereichen Einkauf, Supply Management, Produktionsplanung und -steuerung, Forschung, Entwicklung, Konstruktion, Vertrieb, Service, Finanzen und Controlling.

### EXPERTENPROFILE:

Langjährige  
internationale  
Führungserfahrung  
Projektkompetenz  
Methodenkompetenz  
Hohe Sozialkompetenz  
mehrsprachig  
zielorientiert,  
konsequent

Die **FIORIOELLI CONSULT** ist in ein Netzwerk von Beratern und Dienstleistern integriert, deren Kompetenz und Leistungsspektrum in angrenzenden und ergänzenden Themenfeldern liegt.

Je nach Ihren Bedürfnissen können wir so aus eigenen Reihen und aus unserem Expertennetzwerk flexibel und problemorientiert Spezialisten für die verschiedensten Aufgabenstellungen in Ihrem Unternehmen zeitnah bereitstellen. Der Einsatz erfolgt dann mit Ihnen abgestimmt auf die Besonderheit Ihres Projekts und Unternehmens.

Wir bieten Ihnen damit kurzfristig verfügbares pragmatisches Do-it, konzentriertes Know-how und Fokussierung auf das Projekt bei überschaubaren Kosten.

## EINSATZBEISPIELE



### Sonderfahrzeugbau

Umsatz 1,2 Mrd. €

Mitarbeiter 6.000

Begleitung 12 Monate

### ► HEBUNG VON SYNERGIEPOTENZIALEN

Die Beschaffung ist durch internationale Unternehmenszukäufe sehr heterogen. Hohe Synergiepotenziale sind ungenutzt, lokale Projektteams nicht vernetzt und unmotiviert.

Maßnahmen: Motivation der Projektteams europaweit in jeweiliger Landessprache und Generieren von Quickwins. Integration der Einkaufsteams durch Schaffung von Einkaufernetzwerken, einheitlicher Vorgehensweise und konzernweiter Ergebnisdarstellung. Unterstützung bei Verhandlung (inter)nationaler (Rahmen-)Verträge.

Erfolg: Nachhaltige Einsparung durch Nutzung der Synergien (ca. 8% p.a.). Aufbau eines internen Einkaufernetzwerks. Konzernweites Einkaufsreporting.



### Kunststoffverarbeitung

Umsatz 1,3 Mrd. €

Mitarbeiter 7.000

Begleitung 3 Monate

### ► SENKUNG DER FIXKOSTEN

26 Werke in Europa. Die Fixkosten sind zu hoch. Ein wesentlicher Kostenblock ist Wartung und Instandsetzung (sog. M&R-Kosten). Diese korrelieren nicht mit dem Produktionsdurchsatz stark. Lieferantenzahl, Service- und Outsourcing-grad differieren stark.

Maßnahmen: Analyse der M&R-Kosten kundenspezifische und nach Standort. Reduzierung Lieferantenzahl, Anpassen der Servicegrade an Maschinenpark und Auslastung der Produktion. Strategieänderung in Planung und Outsourcing von M&R-Maßnahmen.

Erfolg: Werksübergreifendes Controlling ergänzt durch einheitlich definierte Kostenarten. Reduzierung der Fremdvergaben, Anpassung der M&R-Planung an Maschinen und Produktionsrhythmen. Kostensenkung durch geeignete Lieferantenbündelung.



### Investitionsgüter

Umsatz 100 Mill. €

Mitarbeiter 130

Begleitung 6 Monate

### ► SENKUNG DER MATERIALEINSTANDSKOSTEN

Produktion an verschiedenen Standorten Europas. Einkaufspreise und -konditionen vieler Kaufteile differieren stark zwischen den Werken - zum Teil bei gleichen Lieferanten.

Maßnahmen: Länderübergreifende Erhebung der technischen Anforderungen und Bedarfe je Hauptartikel. Definierte Preisziele, Vertragsverhandlung mit ausgewählten Lieferanten. Verträge stehen im „Intranet-Raum“ allen Einkäufern zweisprachig zur Verfügung.

Erfolge: Kostensenkungen um rund 15% durch geeignete Bündelung der Lieferanten und Bedarfe über alle Warengruppen. Deutliche Reduzierung der Lieferantenzahl. Ein werksübergreifendes einheitliches Einkaufs-Controlling.



**Maschinenbau**

Umsatz 18 Mill. €

Mitarbeiter 110

Begleitung 3 Monate

► **VERBESSERUNG DER LIQUIDITÄT**

Produktionswerk mit zu hohen ausstehenden Forderungen und Lagerbeständen. Beides steigend. Die Liquidität ist bedroht.

Maßnahmen: Prüfen der Forderungen auf Werthaltigkeit. Kundengespräche. Datenbank für offene Serviceprobleme einrichten, zugehörigen Abarbeitungsplan erstellen. Lagerbestand analysieren und wirtschaftlich sinnvoll senken, Lager umstrukturieren, Bedarfsplanung ändern und mit Lieferanten verhandeln.

Erfolge: Reduzierung offenen Forderungen um ca. 20%. Geänderte Versorgungsstrategie, externes C-Teile-Management und Verwertung der Altbestände führten zu deutlich schnellerer und besserer Bestandsführung und Senkung der Lagerbestände um rund 30%.



**Automobilzulieferer**

Umsatz 600 Mill. €

Mitarbeiter 500

Begleitung 12 Monate

► **SENKUNG AUSSTEHENDER FORDERUNGEN**

Sog. „Larger Modules“ (LMs) werden kundenspezifisch aus je etwa 600 Einzelteilen und Baugruppen montiert und Just In Sequence geliefert. Es herrscht fehlende Transparenz im Abgleich zwischen an Kunden gelieferter und vom Kunden bezahlter Ware.

Maßnahmen: Analyse der Logistikkette. Herstellen der Transparenz durch Prozessänderung durch Auflösung der Lieferaufträge in Einzelteile und Baugruppen. Modifikationen der elektronisch mit dem Kunden ausgetauschten Datenprotokolle.

Erfolg: Es konnten offene Forderungen in Millionenhöhe nachgewiesen und eingefordert und die Differenz zwischen Forderungen und bewerteter Inventur geklärt werden. Die Abbildung der Supply Chain in der Abrechnung kann nun Zahlungslücken schnell klären und ungeklärte Differenzen nachhaltig vermeiden.



**Sondermaschinenbau**

Umsatz 60 Mill. €

Mitarbeiter 60

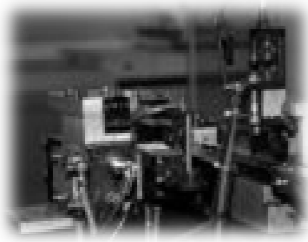
Begleitung 12 Monate

► **SICHERSTELLUNG DER DATENKONSISTENZ**

Fertigung kundenspezifisch-konfigurierter Sondermaschinen. Prozesse der Materialwirtschaft sind intransparent, EDV-Daten nicht konsistent, Lagerbestände hoch und deren Bewertung unklar.

Maßnahmen: Redesign der Prozesse und Software-Konfiguration; Reorganisation des Lagers und der Materialbereitstellung; Qualifizierung; Neuausrichtung der Einkaufsabteilung und des Workflows.

Erfolg: Nachhaltige Sicherstellung des WP-Testats innerhalb von sechs Monaten; steuer-rechts-konforme Bestandsbewertung per System; sichere und transparente Prozesse in der Materialwirtschaft; zuverlässige schnell verfügbare EDV-Daten.



**Maschinenbau**

Umsatz 60 Mill. €

Mitarbeiter 70

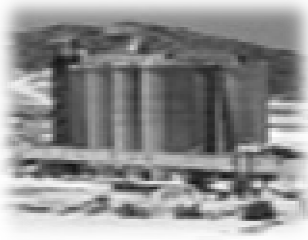
Begleitung 9 Monate

► **AUFBAU EINES INTERNATIONAL TÄTIGEN EINKAUFES**

Beschaffung der Kaufteile erfolgt im näheren geografischen Umfeld. Lieferanten sind klein mit geringem Budget und wenigen Mitarbeitern. Nach Internationalisierung des Vertriebes und Kostendruck soll nun auch der Einkauf international agieren.

Maßnahmen: Lieferanten je Warengruppe strukturieren, Teile und Baugruppen für internationales Sourcing auswählen, technische und kaufmännische Daten aufbereiten, Beschaffungsregionen auswählen. Nach Durchführen von Marktrecherchen, Lieferanten-Audits, Probelieferungen internationale Rahmenverträge verhandelt.

Erfolg: Senkung der Materialkosten um rund 17%. Sensibilisierung des Vertriebs bei Verhandlungen bezüglich Herstellern für Komponenten und „Local Contents“. Schaffung einer Entscheidungsmatrix für internationale Beschaffung weiterer Teile und Baugruppen. Unterstützung in der Erstellung internationaler Einkaufsverträge.



**Rohstoffverarbeitung**

Umsatz 36 Mill. €

Mitarbeiter 135

Begleitung 9 Monate

► **AUFBAU EINES RISIKOMANAGEMENTS IM EINKAUF**

Einer Aktiengesellschaft fehlen im Jahresabschluss notwendige Risikoanalysen des Einkaufs. (Bestandteil des Jahresberichts nach KonTraG.) Wegen Zeit- und Ressourcenproblemen ist das Risikomanagement durch Externe aufzubauen und zu implementieren.

Maßnahmen: Erstellung einer Checkliste gemeinsam mit dem Einkauf, die die Risiken je nach Kunde, Warengruppe und Beschaffungsmärkten abdeckt. Analyse der Risiken und Aufbau eines Risiko-Reportings an das Management..

Erfolg: In kurzer Zeit konnte ein funktionierendes und auf die Besonderheiten des Unternehmens ausgerichtetes Risikomanagement implementiert werden. Mit diese Transparenz wurden Lücken in der Beschaffung kritischer Warengruppe erkannt und geschlossen.

**HABEN WIR IHR INTERESSE GEWECKT?**

Gerne informieren wir Sie in einem persönlichen Gespräch über die Möglichkeiten, Sie zu unterstützen. Vereinbaren Sie einfach Ihren persönlichen Gesprächstermin direkt mit Herrn Rainer Fiorioli per Mail oder bequem per Telefon.

**FIORIOLLI CONSULT**

Dipl.-Ing. Rainer Fiorioli  
Unternehmensberatung  
Sulzbacher Straße 123  
65835 Liederbach /Ts.  
Deutschland (Hessen)

Mobil: +49 (0) 173 264 0042

Telefon: +49 (0) 69 1534 9864

E-Mail: [rf@fiorioli.consult.de](mailto:rf@fiorioli.consult.de)

Skype: r.fiorioli

Internet: [www.fiorioliconsult.de](http://www.fiorioliconsult.de)

