

Pressemappe

Stand: 19. April 2018

Ganzheitliche Medizin für Unternehmen - Prozessoptimierung durch End-to-End-Betrachtung

Unternehmen wollen profitabler werden, ihre Prozesse flexibler und effizienter gestalten. Aber wo genau liegen die Potenziale? Warum läuft es noch nicht rund in der Firma? Aus Sicht der mSE Solutions findet sich die Antwort fast immer in einer ganzheitlichen Betrachtung der komplexen Abläufe innerhalb der Supply Chain.

Klaus Imping, COO der Unternehmensberatung mSE Solutions, vergleicht das Prinzip „End-to-End“ mit der ganzheitlichen Medizin: „Wie der Arzt, der als Ursache für eine Wirbelblockade möglicherweise organische, anatomische oder gar psychische Ursachen findet, die zum Bewegungsapparat scheinbar keinen Bezug haben, stellen wir bei unseren umfassenden Prozessbetrachtungen fest, dass Ineffizienz oft überraschende Ursachen hat.“

Der End-to-End-Ansatz der mSE Solutions fördert neben Potenzialen durch neue technische Möglichkeiten auch überraschende Widerstände zutage. „Gerade in Zeiten, in denen sich alle auf die steigenden technischen Herausforderungen fokussieren, werden die menschlichen Motive zu wenig beachtet“, sagt Imping: Interessenkonflikte, falsche Anreize, Mitarbeiter, die den technischen Wandel nicht tragen (können). Durch das Wissen, dass jeder Eingriff und jede Veränderung im „Organismus Unternehmen“ sauber integriert werden muss, bezieht mSE Solutions den End-to-End-Gedanken nicht nur auf die Analyse. Lösungsvorschläge werden komplett umgesetzt. Das gilt für die Entwicklung und Implementierung der passenden IT bis hin zur Schulung der Mitarbeiter.

Interview

„Bei der Nagelprobe noch im Haus“

Klaus Imping, COO der Unternehmensberatung mSE Solutions, über Chancen und Herausforderungen im Supply Chain Management.

Herr Imping, End-to-End Supply Chain Management klingt komplex und langwierig. Warum setzen Sie auf eine so umfassende Methode, anstatt Ihre Kunden Schritt für Schritt zu optimieren?

Die Prozesse in Unternehmen sind mit der weltweiten Vernetzung immer komplexer geworden und dieses Problem nimmt durch die fortschreitende Digitalisierung noch einmal deutlich zu. Symptome und Ursachen einer Schwachstelle liegen da zunehmend weit auseinander. Wir schauen deshalb lieber auf Gesamtbild, als Flickschusterei zu betreiben. Quick Wins für den Kunden nehmen wir trotzdem mit.

Aber suchen Firmen nicht vor allem nach den kurzfristigen Lösungen - gerade, wenn sich die Märkte schnell drehen?

Geschwindigkeit ist in der Tat ein wichtiger Aspekt. Umso wichtiger sind eine präzise Diagnose und ein sehr klares Zielbild. Ohne dies mündet der Wunsch nach Geschwindigkeit schnell in Aktionismus. Oder in high-level Vorschlägen, die sich zwar in der Management-Präsentation gut machen, denen aber Bezug und Übersetzung in die Widrigkeiten und Details der praktischen Wirklichkeit fehlen. Viele unserer Kunden haben mit dieser Form von "Beratung" ihre Erfahrungen gemacht.

Was macht mSE Solutions da anders?

Zwei Dinge: Einerseits hilft unsere erfolgreiche Methodik des "SupplyChain FingerPrint" dabei, schnell und minimalinvasiv ein umfassendes und gutes Bild der Ausgangssituation zu bekommen, um "Quick-win-Potenziale" zu identifizieren und ein sehr präzises Zielbild zu entwerfen. Der zweite, wesentliche Unterschied beginnt mit unserem Vorab-Versprechen "Keine Empfehlung ohne Commitment zur Umsetzung!". End-to-End bedeutet für uns auch, empfohlene Innovationen und Strategien beim Kunden lauffähig zu machen. Schon beim Entwurf des Zielbildes müssen wir die Realisierbarkeit im Auge behalten und wir sind - so gewollt - bei der Nagelprobe unserer Vorschläge noch beim Kunden im Haus."

Unternehmensberatung ist ein aufreibender Job, der gerade auf der Führungsebene wohl Herzblut erfordert. Was treibt Sie an, was ärgert Sie?

Mich fasziniert, bei der Problemsuche in Unternehmen immer wieder auch auf ungeahnte Chancen zu stoßen. Sie treten an, um die Lagerbestände zu reduzieren und erkennen auf dem Weg, dass ihr Kunde mit einer bestimmten Lösung nicht nur die Lagerkosten reduziert, sondern auch noch viel flexiblere, attraktivere Produkte herstellen kann. Das ist value-added Supply-Chain-Management, ein wichtiger und spannender Trend. Diese sehr kreativen und erfolgreichen Momente trösten über Widerstände hinweg, mit denen wir auch leben müssen. Viele Unternehmen stehen sich durch ihre Machtstrukturen selbst im Weg. Dann wird zum Beispiel der Vorteil einer Unit, mag er auch noch so groß sein, nicht realisiert, weil einem Entscheider in einer anderen Unit dadurch persönliche Nachteile erwachsen. Um es auf den Punkt zu bringen: isolierte Zielbetrachtungen, die können mich schon mal ärgern. Bereichsübergreifendes End-to-End-Denken bringt Erfolg.

Steckbrief mSE Solutions

End-to-End seit 30 Jahren: Bereits 1987 erkannte Christian Zott die zunehmenden Auswirkungen der Globalisierung auf Unternehmensprozesse: Lieferketten werden weltweit ausgerollt und dabei immer komplexer. Zott gründete die mSE Solutions. Ihr Beratungsprinzip lautete von Beginn an „End-to-End“. Dies hatte für Zott zwei Dimensionen: die Betrachtung der Prozesse vom ersten Zulieferer bis zum fertigen Produkt. Und die Beratung von der Strategie bis hin zur deren Umsetzung im Arbeitsalltag des Kunden.

Spezialisiert auf komplexe Lieferketten und Strukturen: Die Kunden der mSE Solutions sind in vielen verschiedenen Industriebereichen, in Handel und Dienstleistung tätig. Der Schwerpunkt liegt bei Produktionsunternehmen. Sie eint die Herausforderung der wachsenden Bedeutung der Supply Chain: als Wettbewerbsfaktor einerseits, als Kostenfaktor andererseits. Der Anspruch an Effizienz und Leistungsfähigkeit bei oft zunehmender Strukturkomplexität zwingt zu ständiger Innovation."

Mit fünf Standorten nah beim Kunden: Das Unternehmen hat Standorte in München, Lübeck, Singapur, Pittsburgh und Chicago. Die jeweiligen Kundenteams sind im Regelfall über mehrere Standorte verteilt, um rund um die Welt in der Zeitzone des Kunden Support leisten zu können.

Erfahrungsschatz als Beratungsstärke: Die mehr als 100 Mitarbeiter stammen aus mehr als einem Dutzend verschiedenen Ländern. Ihre kulturellen Kenntnisse, Sprachenvielfalt, unterschiedlichen Ausbildungen und beruflichen Erfahrungen prädestinieren sie, mit Kunden überall auf der Welt zu arbeiten und zu kommunizieren. Die bewusste Heterogenität der Teams fördert kreative und kompetente Lösungen.

Eigentümergeführt und unabhängig: mSE Solutions ist eigentümergeführt – niemandem verpflichtet als den Zielen der Kunden und den Werten des Unternehmens. Nonkonformität in der Lösung und Verantwortung für den Erfolg der beratenen Kunden prägt die Haltung der mSE Solutions und erklärt ihre vielen langjährigen Kundenbeziehungen.

Partnerfirmen der mSE Solutions

PointOut

software follows structure

Individuelle Add-ons, maßgeschneiderte Systeme zur Prozessunterstützung



Supply Chain-Planung mit Kinaxis[®] RapidResponse[®]. Daten, Prozesse und Mitarbeiter über alle Geschäftsbereiche hinweg auf einer einzigen Plattform zusammenbringen.



Erfahrener IT-Dienstleister mit starkem SAP-Background.

Erfolgsgeschichten

Lufthansa Technik

Wachstum durch kundenspezifische Integration

Lösung der Zielkonflikte: Mehrwert – Beherrschbarkeit - Kosteneffizienz

Aufgabenstellung: Ziel war, das Dilemma zwischen Mehrwert-Aspekten einerseits und Beherrschbarkeit und Kosteneffizienz andererseits aufzuheben. Es galt, diesen Zustand in einer heterogenen Systemlandschaft mit über 5.000 Mitarbeitern und einem operativ volumenträchtigen, zeitkritischen Geschäftsprozess mit Reaktionszeiten von teilweise unter einer halben Stunde bis zur physischen Materialversorgung und mehreren hunderttausend bewirtschafteten Materialien in über 1.600 Standorten zu optimieren.

Vorgehensweise: mSE Solutions entwickelte dazu „MAX – MAterial eXcellence“: ein Prozessbaukasten einschließlich der prozessunterstützenden Informationssysteme. Projektziel war die Gestaltung und Umsetzung des Prozessbaukastens, Etablierung eines Workflows mit hohem Automatisierungsgrad, effiziente Gestaltung der Prozesse zur Ausnahmebehandlung, flexible Abbildung von Kundenversorgungsmodellen, technische Integrationsfähigkeit unterschiedlicher Systeme und Skalierbarkeit des Volumendurchsatzes. Dabei galt zu beachten: Die IT folgt dem Prozess, nicht umgekehrt.

Ergebnis: Die Kapitalkosten pro versorgte Flugstunde wurden um 18% gesenkt, Fehlerkosten um 70% des Ausgangsniveaus reduziert. Die Kundenperformance konnte um 6% gesteigert werden. Das Geschäftsvolumen wuchs im Projektzeitraum deutlich stärker als der Markt und hat sich im Vergleich zum Ausgangspunkt des Projektes beinahe verdoppelt.

Anwendungsbereich:

- Steuerungssystem für die weltweite Kundenversorgung mit Ersatzteilen und Verbrauchmaterial
- Ersatzteilmanagement
- Material-Planung



Dräger Safety, Lübeck

Globale Integration des Dräger Firmennetzwerkes als Basis einer einheitlichen Supply Chain Lösung

Aufgabenstellung: Ziel der Zusammenarbeit zwischen Dräger Safety und mSE Solutions war, die weltweite Absatzplanung aller Vertriebs- und Regionalgesellschaften effizienter und transparenter zu gestalten. Die Zuverlässigkeit der rollierenden Planung sollte gewährleistet, die Versorgung zwischen „Hubs“ und ausliefernden Produktionswerken konsolidiert und die Anbindung an die operative Produktionsplanung optimiert werden. Es galt, dadurch eine spürbare Verbesserung der Liefertreue – auf deutlich über 90% – bei geringeren Beständen zu erreichen.

Vorgehensweise: Basis für Prozessoptimierungen entlang der Supply Chain war der Aufbau einer globalen Unternehmensdatenbank zur Integration der heterogenen IT-Landschaft. Durch die Anbindung von Daten aus Tochtergesellschaften und Niederlassungen entstand die notwendige Transparenz für die Analyse logistischer Zusammenhänge und damit für eine Optimierung der zentralen Planung. Vorangestellt wurde ein „logistisches Fitnessprogramm“: Gemeinsam wurden anhand genauer Analysen – dem Supply Chain Fingerprint® – der Stamm-, Beleg- und Bewegungsdaten die Informations- und Prozessschwachstellen identifiziert, Prozesse verifiziert und neu konzipiert. Regelmäßig stattfindende Projektetage beim Kunden bewirkten, dass die verantwortlichen Mitarbeiter sämtliche Maßnahmen zur Optimierung mitgestalten und tragen konnten.

Ergebnis: Wesentliche Verbesserung aller logistischen Parameter; transparente Implementierung sicherer und durch IT-Werkzeuge optimal unterstützter Supply Chain Prozesse. Durch die konzeptionelle Flexibilität und systemische Offenheit kann Dräger auf den permanenten Wandel zielsicher reagieren.

Anwendungsbereich:

- Weltweite integrierte Planung: Absatz, Mengen und Umsatz
- After-Sales/ Service-Management
- Product Life Cycle Management
- Auftragsmanagement
- Materialfluss: Sales2Hub
- Projektdauer seit 1997

The logo for Dräger, featuring the word 'Dräger' in a bold, blue, sans-serif font.

Köpfe der mSE Solutions

Christian Zott, Inhaber und CEO



Christian Zott gründete mSE Solutions im Jahr 1987. Als junger Experte und Dozent baute er mit 27 Jahren das Beratungsunternehmen auf, das früh die Veränderungen und die Chancen einer globalisierten Wirtschaft erkannte. Nähe zum Kunden gehörte von Beginn an zu den Grundsätzen von Christian Zott. mSE Solutions begleitet international tätige Unternehmen und eröffnete Standorte auf drei Kontinenten. Das Unternehmen ist weltweit aktiv und für seine Expertise im Supply Chain-Management bekannt.

"Wer sich die umfassende Verkettung der Prozesse im Unternehmen bewusst macht, erkennt die Potenziale der End-to-End-Betrachtung. Im Kern ist es das, womit wir unseren Kunden seit 30 Jahren immer wieder neu zu Wettbewerbsvorteilen verhelfen."

Klaus Imping, Partner und COO



Klaus Imping kann auf zahlreiche internationale Supply Chain Management Projekte und über 25 Jahre Erfahrung in Praxis und Beratung zurückblicken. Seine Schwerpunkte liegen im Bereich Strategie, Prozessoptimierung, Re-Engineering, Service & Spare Parts, Planung und Organisation. Er ist verantwortlich für den Bereich Operations bei mSE Solutions.

"Konrad Adenauer soll gesagt haben »Man muss die Dinge so tief sehen, dass sie einfach werden«. Neusprachlich würde man vielleicht sagen: »No bullshit!«. Diesen Anspruch leben wir als Lösungspartner unserer Kunden. End-to-end."

Dr. Ernst Hagg, CIO



Dr. Ernst Hagg bekleidet seit 2016 den Posten des CIO bei mSE Solutions. Zuvor war er lange Jahre Geschäftsführer der mSE-GmbH Lübeck und der IT-Entwicklung PointOut. Er verfügt über intensive Projekterfahrung in der Gestaltung und Umsetzung von Unternehmensprozessen sowie in der Leitung von Software- und App-Entwicklungen.

“Technical progress needs open and intensive communication.”

Dr. Heinz-Dieter Sluma, CFO



Dr. Heinz-Dieter Sluma verfügt über mehr als 30 Jahre Erfahrung in der Leitung internationaler Unternehmen, als Geschäftsführer, Vorstand und Executive, in verschiedensten, produzierenden Industrien. Seine Schwerpunkte liegen vor allem im Bereich Medical Technology, Chemie, Pharma und Maschinenbau. Seit 2010 verantwortet er die Bereiche Finanzen, Verwaltung und HR der mSE Solutions und aller Tochterfirmen.

„Der Ausbau unserer Standorte steht auch für den erfolgreichen, internationalen Ausbau unserer Kundenprojekte: inzwischen sind standortübergreifende Teams und internationale Zusammenarbeit zu einer erfreulichen Selbstverständlichkeit geworden.“

Referenzen:

LH Bekleidungsgesellschaft mbH der Bundeswehr (LHBw)
Fraunhofer-Gesellschaft zur Förderung der angewandten Forschung e.V.
ORSAY GmbH
Siemens AG
Lufthansa Technik AG
Clariant Produkte (Deutschland) GmbH
Drägerwerk AG & Co. KGaA
GF Georg Fischer GmbH
Festo Vertrieb GmbH & Co. KG
MTU Aero Engines AG
Knorr-Bremse AG
Grundfos GmbH
Deutsche Doka Schalungstechnik GmbH
Daimler AG
Mäurer & Wirtz GmbH & Co. KG
BOMAG GmbH
Lapp Holding AG
EJOT Holding GmbH & Co. KG
Pepperl+Fuchs Vertrieb Deutschland GmbH
Robert Bosch GmbH



Für weitere Informationen kontaktieren Sie bitte:

mSE Solutions GmbH

Raphael Schmidt

Tel +49 89 578395-49

Mail rschmidt@mse-solutions.com

Elsenheimerstr. 65

80687 München

www.mse-solutions.com