

[nach oben](#)

AKTUELLE CHANCE FÜR LIEFERANTEN NÄCHSTE C-KLASSE: (Kopie 1)

Zur Verlagerung von 20% der Produktion der nächsten C-Klasse Generation von Sindelfingen nach Tuscaloosa im Kalenderjahr 2014 ist zu erwarten, daß Daimler AG nach ihrem [Entwicklungssystem](#) MDS bereits 2010 die Vergabestrategie und den Lieferanten-Set festlegen und anschliessend 2011 Aufträge für lokale Produktion im NAFTA Raum vergeben wird. Entsprechend schnell muß das Geschäftsmodell entwickelt und umgesetzt werden.

Lieferanten können für diese zeitkritische [Strategieentwicklung](#) einer Industrialisierung und der Angebotserstellung von mehr als 4 konkreten Erfahrungen durch Einsatz von INTERIM[4]AUTOMOTIVE unmittelbar profitieren:

Genauere Kenntnis des Mercedes-Benz [Entwicklungssystems](#) MDS und der Freigabeprozesse für Aggregate und Teile
Kenntnis des [Werkes Tuscaloosa](#) und seiner gesamten Zulieferkette Chassis aus dem Anlauf der aktuellen M-Klasse
Projektleitung für zwei Werke auf der grünen Wiese in USA mit Industrialisierung eines [Automatgetriebes](#) und von [Achsdifferentialen](#)
Leitung Aggregate und Fahrwerk für den Local Content und die Planung der neuen Montage für die aktuelle [C-Klasse in Südafrika](#).

AKTUELLE CHANCE FÜR LIEFERANTEN NÄCHSTE C-KLASSE:

Zur Verlagerung von 20% der Produktion der nächsten C-Klasse Generation von Sindelfingen nach Tuscaloosa im Kalenderjahr 2014 ist zu erwarten, daß Daimler AG nach ihrem [Entwicklungssystem](#) MDS bereits 2010 die Vergabestrategie und den Lieferanten-Set festlegen und anschliessend 2011 Aufträge für lokale Produktion im NAFTA Raum vergeben wird. Entsprechend schnell muß das Geschäftsmodell entwickelt und umgesetzt werden.

Lieferanten können für diese zeitkritische [Strategieentwicklung](#) einer Industrialisierung und der Angebotserstellung von mehr als 4 konkreten Erfahrungen durch Einsatz von INTERIM[4]AUTOMOTIVE unmittelbar profitieren:

Genauere Kenntnis des Mercedes-Benz [Entwicklungssystems](#) MDS und der Freigabeprozesse für Aggregate und Teile
Kenntnis des [Werkes Tuscaloosa](#) und seiner gesamten Zulieferkette Chassis aus dem Anlauf der aktuellen M-Klasse
Projektleitung für zwei Werke auf der grünen Wiese in USA mit Industrialisierung eines [Automatgetriebes](#) und von [Achsdifferentialen](#)
Leitung Aggregate und Fahrwerk für den Local Content und die Planung der neuen Montage für die aktuelle [C-Klasse in Südafrika](#).

[<- zurück zu PROJEKTREFERENZEN](#)



PERSÖNLICHE LEISTUNG:

Streng vertrauliche Führung und Durchführung der Studie mit einem Teamleiter Kaufteilplanung, internen Experten und 3 Unternehmensberatern
Abstimmung der Ergebnisse und Maßnahmenpläne mit Bereichsvorstand, Baureihe, Einkauf, Revision und den Werken in USA und Deutschland
Mitwirkung bei Umsetzung der Einsparziele mit dem Systemlieferanten

KENNDATEN:

Analyse im Vorstandsauftrag verursacht durch multiple, ernsthafte Anlauf Risiken und Überschreitung Zielkosten
Wertanalyse aller wichtiger Teile und ihrer kompletten Wertschöpfungskette
Ableitung von Maßnahmen zu Einsparungen und zur Qualitätsabsicherung
Vorlage bewertetes Übernahmekonzept als umsetzbare Alternative oder ultima ratio Druckmittel gegen Tier 1
Zeitvorgabe 3 Monate Mitte 2005

[nach oben](#)

ALABAMA: BEWERTUNG GESCHÄFTSSYSTEM SYSTEMLIEFERANT FAHRWERK

In einer sehr angespannten Anlaufsituation eines neuen Geländewagens wurde das Geschäftssystem des tier1 "Systemlieferanten Fahrwerk" im NAFTA-Raum einschließlich seiner Vertragsbeziehungen zu Unterlieferanten alternativ und geheim bewertet. Ergebnis war ein streng vertrauliches M&A Roadbook zur Übernahme der tier1 Verantwortung und Geschäfte durch den OEM mit Organisationskonzept, Zeitplan, Kosten, Nutzen, Risiken und Technologie.

Letztlich entschied sich der OEM-Vorstand doch für die Beibehaltung des Geschäftsmodells zu verbesserten Bedingungen und verschärften Qualitäts- und Kostenzielen, die aus der Wertanalyse und den Benchmarks der Studie abgeleitet und umgesetzt wurden.

[nach oben](#)

ALABAMA: BEWERTUNG GESCHÄFTSSYSTEM SYSTEMLIEFERANT FAHRWERK

In einer sehr angespannten Anlaufsituation eines neuen Geländewagens wurde das Geschäftssystem des tier1 "Systemlieferanten Fahrwerk" im NAFTA-Raum einschließlich seiner Vertragsbeziehungen zu Unterlieferanten alternativ und geheim bewertet. Ergebnis war ein streng vertrauliches M&A Roadbook zur Übernahme der tier1 Verantwortung und Geschäfte durch den OEM mit Organisationskonzept, Zeitplan, Kosten, Nutzen, Risiken und Technologie.

Letztlich entschied sich der OEM-Vorstand doch für die Beibehaltung des Geschäftsmodells zu verbesserten Bedingungen und verschärften Qualitäts- und Kostenzielen, die aus der Wertanalyse und den Benchmarks der Studie abgeleitet und umgesetzt wurden.

[nach oben](#)



KENNDATEN:

- Analyse im Vorstandauftrag verursacht durch multiple, ernsthafte Anlauf Risiken und Überschreitung Zielkosten
- Wertanalyse aller wichtiger Teile und ihrer kompletten Wertschöpfungskette
- Ableitung von Maßnahmen zu Einsparungen und zur Qualitätsabsicherung
- Vorlage bewertetes Übernahmekonzept als umsetzbare Alternative oder ultima ratio Druckmittel gegen tier1
- Zeitvorgabe 3 Monate Mitte 2005

PERSÖNLICHE LEISTUNG:

- Streng vertrauliche Führung und Durchführung der Studie mit einem Teamleiter Kaufteilplanung, internen Experten und 3 Unternehmensberatern
- Abstimmung der Ergebnisse und Maßnahmenpläne mit Bereichsvorstand, Baureihe, Einkauf, Revision und den Werken in USA und Deutschland
- Mitwirkung bei Umsetzung der Einsparziele mit dem Systemlieferanten

[nach oben](#)

[nach oben](#)

[<- zurück zu PROJEKTREFERENZEN](#)

MICHIGAN: PROJEKT NEUE ACHSGETRIEBE

Für eine Gesamtstückzahl von 4,7 Millionen Vorder- und Hinterachsgetrieben pro Jahr für Chrysler und Daimler Trucks wurde die Mercedes-Benz PKW Technologie "Fuel Economy Achsgetriebe" auf zusätzliche Baugrößen, Starrachsen und neue Vorderachsgetriebe übertragen. Für die Neuentwicklungen, die Fabrik Marysville in Michigan auf grüner Wiese und die Erweiterung zweier deutscher Fabriken wurde ein Budget von US\$ 700 Mio., davon US\$ 500 Mio. in USA freigegeben.

Nach dem Eigentümerwechsel vollzog Chrysler LLC zum großen Teil einen Technologie- und Anbieterwechsel zum tier1-Hersteller ZF.