

## **Projektbeispiel: Entwicklungsprojekt eines mittelständischen Zulieferers**

### **Kunde**

Mittelständischer 2nd-Tier Automotive-Zulieferer, eigentümergeführt  
(mechatronische Komponenten für Autositze)

### **Aufgabe**

- Sehr zügiger Abschluss eines notleidenden Entwicklungsprojekt für ein mechatronisches Vorprodukt für Autositze für zwei große 1st-Tier Autositzhersteller und dahinter zwei Premium-Automobilhersteller

### **Problem**

- Die Produktentwicklung beim Auftraggeber war so sehr im Verzug, so dass mehrere Anläufe von Premium-Automobilen verschoben werden mussten.
- Die Komplexität des zu entwickelnden Produkts mit Teilkomponenten aus fünf Produktionsstandorten auf drei Kontinenten überforderte die Organisation des Auftraggebers.
- Für einen Wechsel des 2nd-Tier-Lieferanten war es im Fortschritt der Projekte aus Sicht der Kundenkette des Auftraggebers zu spät.

### **Auftrag**

- Nachdem zwei Projektleiter des Kunden vergeblich versuchten, die Probleme zu lösen, forderten die Automobilhersteller den Einsatz professioneller externer Unterstützung.

### **Dauer**

7 Monate

### **Ergebnis**

- Die Kommunikation innerhalb der weltweiten Organisation des Auftraggebers wurde systematisiert.
- Die Kommunikation zwischen dem Auftraggeber, dessen 1st-Tier-Kunden und deren OEM-Kunden wurde transparent gestaltet mit Offenheit bei Problemen, aber auch Chancen. Das Vertrauen zu den Aussagen des Auftraggebers stellte sich wieder ein.
- Der umfangreiche Abschluss der Entwicklungsarbeit beim Auftraggeber wurde innerhalb sieben Monaten erreicht. Die Anlauftermine bei den beiden OEMs konnten fast gehalten werden.
- In der Folge entstanden Jahresumsätze mit dem Produkt des Auftraggebers von ca. 200 Mio. Euro.