

Beispielprojekt: *Etablierung eines neuen Geschäftsbereichs*

DAS UNTERNEHMEN

- Automobilzulieferer, weltweit führend in seinem klassischen Geschäftsbereich
- Produzenten klassischer mechanischer Komponenten in den Bereichen Antrieb und Fahrwerk



SITUATION & HERAUSFORDERUNGEN

- Unternehmensziel: Etablierung als weltweiter TIER 1 Lieferant für komplette Allradssysteme
- Herausforderungen:
 - Wenig Kundenkontakte im Bereich Gesamtfahrzeug, fehlende Reputation
 - Wenig Kompetenzen im Bereich Getriebe und Allradsystemkompetenz
 - Fehlende Entwicklungs-Prozesse, -Methoden und –Werkzeuge



ZIELE

- Zunächst Aufbau eines 50/50 JV in den USA und Europa
- Gewinnung eines Partners für Getriebe (-komponenten)
- Plan zur Schließung der vorhandenen Kompetenz- und Prozesslücken und deren Umsetzung

ERGEBNISSE UND EROLGE

- Serienaufträge für zwei Allradfahrzeuge, eines in den USA, eines in Europa, etablierte Kundenkontakte & Reputation
- Aufbau und Etablierung eigener Entwicklungsstandorte s für Allradssysteme in den USA, in Japan und in Europa
- Aufbau eigener Getriebekompetenz und Allrad-System-Kompetenz => Auflösung des JV's und Fortführung als eigene Division!