

Themen in dieser Ausgabe:

- Wann Insolvenztourismus lohnt (FTD Artikel)
- Mit einfachen Maßnahmen viel gespart
- Aus der Praxis: Einfacher Kommissionieren
- mib: BusinessCockpit im weltweiten Einsatz
- fmu: 2/2011 „Dem Bacchus“

Schulden? Wann Insolvenztourismus lohnt

Aus großen Schulden kleine zu machen ist nicht leicht. Marode deutsche Firmen flüchten deshalb ins englische Recht - und bedrohen die Macht der Insolvenzverwalter



© Bild: 2011 FTD-Illustration

1 Mrd. Euro Schulden müssen nicht automatisch tödlich sein. Selbst solche Beträge kann man drücken, stunden, umlegen, abzahlen, schlicht: loswerden. Es sei denn, eine kleine fiese Gruppe von Gläubigern stellt sich quer. Eine so fiese und kleine Gruppe, dass ihr der Bundesgerichtshof einst einen eigenen Namen verpasst hat: Akkordstörer.

Auch der deutsche Kabelnetzbetreiber Tele Columbus hatte mit Akkordstörern so seine Probleme. Dem Unternehmen mit Sitz in Hannover und Berlin schnürten die Schulden die Luft ab. Vergeblich verhandelte es mit fast 100 Gläubigern, um die 1 Mrd. Euro Schulden zu drücken und die gefürchtete Insolvenz zu vermeiden. Doch immer wieder verhinderten kleinere Gläubiger den Durchbruch. Denn in Deutschland müssen 100 Prozent der Kreditgeber einem Schuldenschnitt zustimmen - und irgendwer ist immer dagegen. Findige Anwälte haben deshalb einen Trick entdeckt: Die Flucht nach England.

Tele Columbus hat sich des englischen Rechtsinstituts "Scheme of Arrangement" (SoA) bedient, wonach eine qualifizierte Mehrheit für die Neuordnung der Schulden ausreicht und einzelne Gläubiger überstimmt werden können. Das hat gut geklappt, die Schulden des Unternehmens konnten um 400 Mio. Euro reduziert werden. Und das Beispiel macht Schule: Der hoch verschuldete Brillenhersteller Rodenstock will nachziehen und ebenfalls auf ein SoA zurückgreifen. Wirtschaftsanwälte wittern einen lukrativen Trend, deutsche Insolvenzverwalter müssen hingegen um Macht und Pfründe bangen.

Kleine Querulanten aus dem Weg räumen

Für Rodenstock könnte das SoA die ersehnte Rettung bringen. Das Unternehmen braucht frisches Geld, um wieder auf die Beine zu kommen. Die Banken sind jedoch nur dann spendabel, wenn die übrigen Kreditgeber ihr gestatten, im Fall einer Pleite als Erste ihr Geld zurückzubekommen. "Dafür müssen alle Gläubiger zustimmen, denn im Rang nach hinten zu treten ist wie ein Verzicht oder eine Stundung", sagt Lars Westphal, Anwalt bei Freshfields, der den Finanzinvestor Bridgepoint vertritt, Mehrheitseigner von Rodenstock. "In England müssen hingegen bei einem SoA nach Anzahl 50 Prozent und nach Forderungen 75 Prozent der Gläubiger zustimmen." Das erleichtert das Ziel, kleine Querulanten aus dem Weg zu räumen.

FTD, 2011.



Mit einfachen Maßnahmen viel gespart

Um bereit für den Aufschwung zu sein, optimieren unsere Kunden ihre Abläufe im Bereich der administrativen Kundenauftragsabwicklung. Mit gezielten minimal-invasiven Eingriffen laufen die Prozesse zwei- bis dreimal schneller, gleichzeitig werden nachweislich hohe Einsparungen erzielt. Ein Kundenauftrag lässt sich jetzt schneller, zuverlässiger und wirtschaftlicher abwickeln - und damit mit höherer Kundenorientierung. Neben hoher Produktionsqualität setzen moderne Unternehmen heute auch auf umfangreiche Serviceleistungen. Häufig stellt eine Vielzahl zu verplanender Produkte oder die scheinbare Komplexität eines Produktes eine große Herausforderung für die interne Logistik dar. Um dieses Pensum effizient und mit hoher Qualität bewältigen zu können und gleichzeitig für den erwarteten Aufschwung gerüstet zu sein, müssen sämtliche Material- und Informationsflüsse optimal ablaufen. Und genau hier setzt unser SingleOffice© Konzept an. Die Informationswege sind kürzer und die Zahl der Teilprozesse wird deutlich verringert. Unseren Klienten fehlte bisher der Blick, den über Jahre gewachsenen und über mehrere Fachabteilungen verteilten Prozess aus Sicht des Kunden zu betrachten, um die anstehenden Aufträge schnell und zielgerichtet abzuwickeln. Zu viel Zeit ging dabei verloren, die richtigen Informationen schnell und effizient zu bearbeiten. Innerhalb und zwischen den Abteilungen waren die Informationsflüsse lang und komplex. Das lag unter anderem daran, dass die involvierten Abteilungen bislang weit in den Gebäuden verteilt lagen.

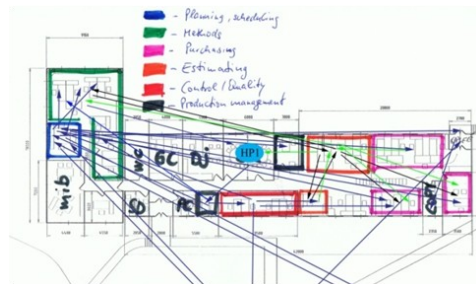


Bild 1: Projektstart

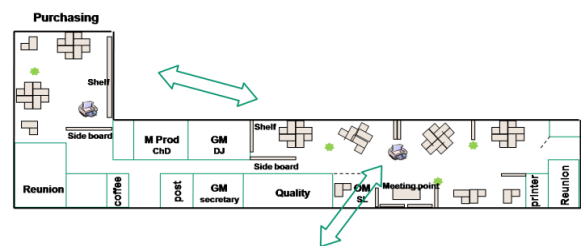


Bild 2: Projektergebnis

Um die internen logistischen Abläufe vom Wareneingang bis zum Warenausgang zu optimieren und die beteiligten Unternehmensbereiche besser miteinander zu verzahnen, haben wir sämtliche Inbound- und einen Teil der Outbound-Prozesse untersucht und bewertet. Zum Bereich „Inbound“ zählen hier das Auftragsmanagement, der Produktionsauftrag sowie Auftragsplanung und -steuerung. „Outbound“ beinhaltet die Vertriebsabwicklung und die Versandvorbereitung. Die Produktion wurde als Black Box bis auf Weiteres belassen. Ziel unserer Beratungsprojekte sind hierbei die Durchlaufzeitverkürzung, die Steigerung des Servicegrades und Kostenreduzierung in allen Bereichen. Innerhalb von vier Monaten wird in zwei Projektphasen das neue Logistikkonzept umgesetzt. In der ersten Phase - der Expertise - werden per Prozessmapping die aktuellen Abläufe aufgenommen und bewertet. Auf dieser Basis werden nicht wertschöpfende Teilprozesse eliminiert und der Sollprozess modelliert. Lange Informationswege und aufwändige Handlingoperationen stehen hierbei im Vordergrund. Um den idealen Informationsfluss zu gewährleisten, wird ein neues Bürolayout für den Auftragsabwicklungsprozess erstellt.

Zusätzlich wird das Informationssystem um ein Kennzahlensystem (BusinessCockpit) zur Prozessmessung und -steuerung ergänzt. Damit löst das neue Konzept auch komplexe Anforderungen an die Logistik sehr flexibel. Die zweite Phase stellt die komplette Umsetzung und Einführung des Konzeptes dar.

Den Fokus legen wir zuerst auf die Prozessgestaltung aus Kundensicht, auf eine individuell ausgerichtete Schulung der Mitarbeiter und letztendlich auf Layout von Büroflächen und Informationswegen sowie die Einhaltung der Fertigungsnähe der Administration. Dazu werden nahe der Fertigung gelegene Büroflächen genutzt oder geschaffen. Alle Produktionsabläufe werden bedarfsgerecht geplant und gesteuert, was auch eine deutliche Reduzierung der Roh- und Halbfertigwaren sowie der Bestände an Fertigprodukten ermöglicht. Dieses wird auch durch die Einrichtung von Pull-Systemen (KANBAN) erreicht, und führt zu Bestandsreduzierungen um bis zu 30 Prozent. Neben verkürzten Durchlaufzeiten und verbesserten Beständen ermöglicht das neue Konzept auch eine dynamische und effizientere Nutzung der IT-Systeme und schafft wesentlich mehr Transparenz. Durch den erheblich reduzierten Administrationsaufwand wird der Personaleinsatz flexibler und effizienter.

„Mit diesem Ansatz konnten wir etwa 500.000 Euro bereits im ersten Jahr sparen“, unterstreicht der CEO eines Maschinenbauunternehmens den Erfolg des Projektes. So erzielen wir mit vergleichsweise kleinen Eingriffen eine große Wirkung. Die Prozesse sind trotz zahlreicher Restriktionen und minimalem Mitteleinsatz einfacher und damit zuverlässiger, schneller und kundenorientierter geworden. Die Investitionen lassen sich auf Grund des gestuften Umsetzungsplans exakt planen und amortisieren sich nach etwa acht-neun Monaten. Dabei wurden auch die Kosten berücksichtigt, die nicht unmittelbar mit dem Projekt verbunden sind, z. B. Mitarbeiterschulungen und Umbaumaßnahmen der Büros. **„Uns war wichtig, dass die Gebäudelandschaft auf dem Werksgelände nicht verändert wird, sie werden jedoch jetzt zum Teil für andere Aufgaben genutzt. Dieses Projekt zeigt ganz klar, dass gezielte und intelligente Eingriffe in ein bestehendes Logistiksystem hohe Einsparungen bei geringem Investitionsaufwand ermöglichen“**, fasst der CEO zusammen.

Ergebnisse der Optimierung:

- Flexible Ablaufsteuerung im Bereich des Auftragsmanagement, auch in den Bereichen Wareneingang und Warenausgang
- Prozessverschlankeung um 67%
- Bestandsreduzierung um 30%
- Systeminhärente Prozess- und Bestandskontrolle
- Prozesse dreimal schneller als vorher
- Nachweislich hohe Einsparungen
- Einführung Pull-Systematik
- Kurze Informationswege bei optimaler Mitarbeiterauslastung
- Maximale Kundenorientierung
- Intelligentes Büromanagement

Intelligenter Kommissionieren – picking list per iPad bearbeiten

Ausgangssituation:

Mitarbeiter (MA) haben die Aufgabe, Kundenaufträge (KA) zu konfektionieren. Dazu unterhält das Unternehmen ein Warenlager, in dem Kauf- und eigene Produkte gelagert werden. Häufig geschieht die Abbuchung aus dem Lager und das Zubuchen zum KA per Stückliste und Scanner, der MA muss demnach seine Hände (zumindest eine) benutzen.

Idee:

Jeder MA wird mit einem iPad ausgestattet, dieses trägt er per Riemen um den Hals. Jedes iPad ist zudem mit einem RFID-Lesechip ausgestattet, die notwendige Antenne wird unter dem iPad montiert. Desweiteren gehört ein kabelloses Headset zur Ausstattung. Alle Lagerteile sind mit RFID ausgestattet. Stücklisten liegen z.B. als Excelformat vor; hier muss die Sprachausgabe und –steuerung aktiviert werden (Add-on), so dass sich der MA das nächste zu kommissionierende Bauteil vorlesen lassen kann. Die Reihenfolge der aufzunehmenden Artikel je KA wird per Software Weg-optimiert vorgegeben, dabei spielt das Vorliegen einer geordneten oder chaotischen Lagerführung keine Rolle. Der MA kann durch die Sprachbefehle „next“, „last“, „ok“ die Abarbeitung der Liste steuern, hat durch den Trageriemen beide Hände zum Kommissionieren frei. Jedes erfasste Bauteil führt er an seiner Brust zum Lesen des RFID-Chips vorbei, dadurch wird die Stückliste ebenfalls aufgefordert, zum nächsten Artikel zu gehen. Eine korrespondierende Datenbank teilt dem MA bei jeder Entnahme Artikeldetails wie z.B. Sachnummer, Beschreibung und wichtige weitere Informationen mit. Mit dem Aus/Einchecken von Material werden automatisch alle notwendigen Traceability Datensätze geschrieben (Wer, Wann, Warum, Wo, Was). In Verbindung mit einer Verbrauchssteuerung kann das MRP-System unmittelbar notwendige Bestellungen an die Lieferanten auslösen, um die Warenverfügbarkeit weiterhin aufrecht erhalten zu können. In vier Jahren praktischem Einsatz hat sich RFID in der Elektronikproduktion als flexibles Instrument bei gleichzeitig höchster Produktivität ausgezeichnet. Eine Materialkommissionierung nach JIT (Just in Time) wurde durch RFID erst möglich und reduziert Kosten und Zeit zum Produktionsstart.



Kosten

iPad, Headset, RFID-Lesechip / MA

Software zur Wegoptimierung

Lagerausstattung mit RFID-Chips

Torsten Korting

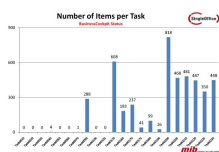
General Manager, FlexMPE (Hong Kong) Ltd.



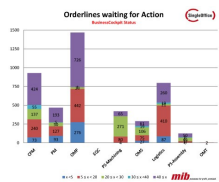
BusinessCockpit
Beispiele für mögliche
Performancemessungen



Direkter
Funktionszugriff



Aktueller Fortschritt
aller Aufträge



Performance der
involvierten
Organisationseinheiten



Aktueller Auftragsbestand
Liege- Wartezeit



Planungs- und
Liefertreue

Wir machen alles messbar!

mib BusinessCockpit im weltweiten Einsatz

In den meisten Fällen sind bei unseren Kunden klassische ERP- und MRP Systeme im Einsatz. Nicht selten stehen diese aber auch kurz vor der Einführung eines solchen Systems und nutzen diverse Excel Listen zur administrativen Steuerung der Prozesse. Existieren bereits ERP- und MRP Systeme, so bieten diese vielfach eine Menge Standardfunktionalitäten. Bei konventioneller Listensteuerung fehlt in der Regel die konsequente Verkettung und somit der Anstoß der nachfolgenden verantwortlichen Instanz. Im operativen Alltag behindern beide Systemausrichtungen mehr als sie unterstützen; die wirklich entscheidenden Daten oder Auswertungen sind nicht vorhanden oder müssen aufwendig – und wenn überhaupt - nur mit erheblichen Kosten und Aufwand eingerichtet und gepflegt werden.

mib bietet seit Jahren mit seinem BusinessCockpit die Lösung an. In bereits sieben Projekten kommt das BusinessCockpit weltweit zum Einsatz. Jeweils wurde ein maßgeschneidertes Produkt geliefert, welches sämtliche Anforderungen einer administrativen Prozessunterstützung berücksichtigt. Je nach Herausforderung wurden Beschaffungs- und Bestandscontrolling, Auftragsabwicklung und Lieferperformance transparent und messbar gemacht. In den bisherigen Einsatzbereichen wurden mittels Unterstützung durch das Cockpit in kürzester Zeit alle gesetzten Ziele erreicht und nachhaltig stabilisiert. Die komplette Realisation wurde dabei von Bäumler & Heinen abgewickelt. Die von uns aus der Praxis heraus entwickelte Methodik zur effektiven sowie effizienten Steuerung der Prozesse schafft Transparenz in Ihrem Unternehmen. Alle eingerichteten Systeme bewähren sich bei der Unterstützung und Leistungssteigerung der administrativen Prozesse.

Welchen Nutzen haben unsere Klienten?

Unter Zuhilfenahme der Erfahrung und Fachkenntnis unserer Kunden implementieren wir ein individuelles Managementinformationssystem auf Basis einer Mischung aus standardisierten und individuellen Prozessanforderungen. Sie verfügen über ein Systemcockpit, das klar und transparent ist, und durch die von uns vorgenommenen Mitarbeiterschulungen von Ihnen weiterentwickelt werden kann. Das gesamte System steht als offene Entwicklung (Open Source) in Form einer MS-Access © Datenbank vollständig zur Verfügung, was sich durch die häufige Verfügbarkeit der MS-Office © Produktfamilie kostenneutral auswirkt. Die bisher zum Einsatz kommenden ERP- und MRP Systeme blieben dabei unberührt und führend im Unternehmen. Bei Bedarf können Schnittstellen das Cockpit mit Informationen versorgen. Gerade auch in der Implementierungsphase neuer ERP- und MRP Systeme hat sich in der Vergangenheit das BusinessCockpit als ideale Backup Plattform zur Ermittlung und Sicherstellung des Migrationsstatus bewährt.

Handeln Sie jetzt!

Je früher Ihnen diese Möglichkeiten zur Verfügung stehen, desto eher können Sie die richtigen Entscheidungen auf einer stabilen Basis treffen und umsetzen. Bei allen bisherigen Cockpit Installationen stand neben der Systemeinstellung auch die gleichzeitige Optimierung der Geschäftsprozesse im Vordergrund. Ein weiterer Vorteil ergibt sich daraus, dass Aufwendungen für die Anschaffung oder im Auftrag hergestellter Software entsprechend der wirtschaftlichen Nutzungsdauer abgeschrieben werden können. Verschaffen Sie sich jetzt den dreifachen Vorteil.

mib, 2011

Bäumer&Heinen mib GmbH

Julius-Raschdorff-Str. 79
40595 Düsseldorf

Fon: +49 (0)211-7 000 356

Fax: +49 (0)211-7 000 366

Mail: info@mi-beratung.de



Sie finden uns auch im web:
www.mi-beratung.de



Wieder neigt sich ein Jahr dem Ende zu und gibt uns Anlass, einmal innezuhalten, um über Vergangenes nachzudenken, aber auch Gemeinsames zu planen.

Wir wünschen Ihnen und Ihren Familien ein frohes Weihnachtsfest und für das neue Jahr beruflichen Erfolg, privates Glück und vor allem Gesundheit.

Christof Bäumer
&
Peter Heinen



Thema: „Dem Bacchus“

Nachbericht zum Unternehmertreffen vom 17. November 2011

Bereits im sechsten Jahr seines Bestehens traf sich der ‚freundeskreis mittelständischer unternehmer‘ (fmu) am 17. November 2011 im Mercure Hotel Düsseldorf Hafen unter dem Motto „Dem Bacchus“.

Nach einer kurzen Begrüßung und Erläuterung zum Bestehen und Ziel des Freundeskreises durch die Organisatoren (Christof Bäumer, Helmut Fuchs, Olaf Maubach) begann das Treffen mit einem Vortrag zum Thema „Business-Etikette für Manager“. Referentin Frau Andrea König-Wenskus (www.skill-builder.de) zeigte auf humorvolle Weise, welche Fettnäpfchen einem Manager im Alltag begegnen können, mögliche Folgen und wie man diese erfolgreich umgehen kann. Fragen und Erfahrungen zum Thema wurden unter anderem auch in der anschließenden Weinprobe diskutiert.

Hier führte Herr Bernd Mecklenburg, vom Weinhaus Bacchus Graf Eltz (www.weinberatung-mecklenburg.de), die Teilnehmer auf eine Reise durch verschiedene Weinbauregionen. Mit einer Auswahl von köstlichen, interessanten und abwechslungsreichen ‚Tröpfchen‘ verstand er es, die Teilnehmer zu unterhalten und miteinander ins Gespräch zu bringen. So kam es auch nach der Weinprobe bei dem ein oder anderen Glas des ‚Lieblingströpfchens‘ oder Espresso zum Austausch von Kontaktdaten, Erfahrungen und Ideen. Ganz im Sinne des ‚freundeskreis mittelständischer unternehmer‘, dessen Ziel es ist, eine Basis für einen gemeinsamen Gedanken- und Wissensaustausch zu bieten.

Die Organisatoren des Treffens, *Bäumer & Heinen mib GmbH, Maubach und Goebel – Steuerberater* sowie *Fuchs & Consorten Unternehmensberatung GmbH*, waren auch bei dieser Veranstaltung wieder erfreut über den Zuspruch und das Interesse vieler langjähriger und neuer Mitglieder und planen bereits das nächste Treffen in 2012.

