

Die WirtschaftsWoche kürt einmal im Jahr mit einer hochkarätigen Jury die besten Projekte und Akteure aus der Unternehmensberatung

TEXT Moritz Kudermann, Kathi Preppner, David Selbach, Jennifer Spatz, Jeanne Wellnitz

Finance

KPMG

DAS PROBLEM

Durch die Reisebeschränkungen der Coronapandemie musste ein Touristikonzern den Betrieb fast vollständig einstellen. Staatshilfen konnten zwar die Pleite abwenden. Für langfristige Stabilität musste die Firma aber ein realistisches Finanzierungskonzept entwickeln – während sich die Rahmenbedingungen ständig änderten.

DIE LÖSUNG

Bereits 2021 half KPMG, die bisherigen Kredite zu verlängern. Es folgten: eine Aktienzusammenlegung, eine Kapitalerhöhung und schließlich eine erneute Verlängerung der Kredite, um auch weiterhin für Stabilität zu sorgen. So konnte der Konzern die erhaltenen Staatshilfen nahezu vollständig zurückzahlen – und ist seit Juni wieder im MDax vertreten.

Quest Consulting

DAS PROBLEM

Bei zwei Büromöbelherstellern stand die Nachfolge an. Beide verbanden ähnliche Werte, und sie machten sich kaum Konkurrenz. Also entschieden die vier Eigentümerfamilien im April 2022, ihre Unternehmen zu fusionieren. Acht Standorte waren zu sammenzuführen, die Nachfolge zu regeln, auch eine neue Marke musste her.

DIE LÖSUNG

Die Berater setzten auf offene Kommunikation. Sie gliederten die Aufgabe in vier Projekte: die rechtliche, strukturelle und emotionale Fusion sowie die der Unternehmensdaten. Jours fixes von Geschäftsführern und Projektleitung halfen, Probleme schnell zu lösen. Das Fusionsjahr 2023 war mit 80 Millionen Euro Umsatz das beste der Unternehmensgeschichte.

FOTO: NICO KURTH



Manufacturing & Operations

MHP Management- und IT-Beratung

DAS PROBLEM

Zeit ist Geld – auch im Fahrzeugbau. Porsche hat sich deshalb an das Team von MHP gewandt. Der Fahrzeugbauer aus Stuttgart hat gemerkt: Unsere Anlieferung per Lkw ist nicht mehr effizient. Bislang lieferten viele Lastzüge aus drei verschiedenen Hochregallagern Material an. Das sollte schneller gehen.

DIE LÖSUNG

Die Berater haben die Anlieferung mittels Software innerhalb von neun Monaten verbessert. Diese steuert bis zu 1000 fahrerlose Transportfahrzeuge für werksinterne Lieferungen, vier Automatiktore, zwei Aufzüge und viele Stationen. So greifen alle Schritte zeitlich perfekt ineinander, und die Fahrzeuge halten sich nicht mehr gegenseitig auf. Möglich machen das auch eine technisch angebundene zentrale Lagerung und die Anlieferung über ein automatisches Hochregallager.

Neonex Industry Performance

DAS PROBLEM

Ein Kühlschrankhersteller möchte eine neue Produktionslinie zur gewerblichen Nutzung konzipieren. Dazu braucht er ei-

ne Analyse der aktuellen Prozesse, um die Produktionsmenge zu erhöhen und Kosten einzusparen. Zudem soll die Produktion künftig digital gesteuert werden.

DIE LÖSUNG

Zunächst hat Neonex den Produktionsablauf in einem Modell vollständig analysiert, um die benötigten Arbeitsplätze, den Materialeinsatz sowie die dafür genutzten Flächen der Fertigungslinie zu ermitteln. So wurden ungenutzte Potenziale aufgespürt. Die Durchlaufzeiten konnten schließlich um ein Viertel reduziert werden. Durch das neue IT-Konzept können die Mitarbeiter zudem in Echtzeit auf Anforderungen in der Produktion reagieren.

Marketing

Ommax

DAS PROBLEM

Ein großer Hersteller von Stylinggeräten hatte das Onlinemarketing an verschiedene Agenturen vergeben. So kamen zwar regelmäßig Berichte der einzelnen Agenturen, aber keiner schaute sich das große Ganze an. So blieben viele Chancen ungenutzt, zum Beispiel weil das Marketingteam Schlagworte nicht übergreifend optimieren und so Kampagnen und Formate nur zum Teil ausschöpfen konnte.

DIE LÖSUNG

Ommax entwickelte eine Strategie über alle Kanäle hinweg. Auf dieser Basis erstellten die Berater einen Medienplan, entwickelten neue Anzeigenformate und erschlossen neue Zielgruppen. Eine Erkenntnis: Die Kunden in Deutschland, Österreich und der Schweiz legen besonders viel Wert auf faktenbasierte Kommunikation. Der Kunde konnte den E-Commerce-Umsatz innerhalb von zwei Jahren um 49 Prozent steigern. ▶