

Dr. Wieselhuber & Partner GmbH  
Unternehmensberatung

# S●MA●R●T

Der W&P-Ansatz zum  
Komplexitätsmanagement



# O Achtung: Komplexitätsfalle

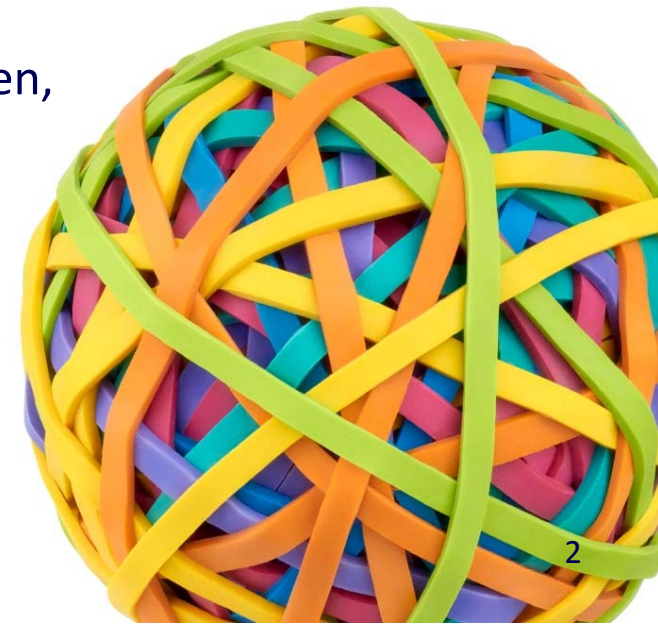
- Komplexität per se ist **weder „gut“ noch „schlecht“** – sie ist systemimmanent in heutigen Märkten.
- Es gibt zwar ein „zu wenig“ an Komplexität, **in der Praxis aber oftmals eher ein „zu viel“**, weil interne und externe Faktoren die Komplexität treiben.
- Häufig zu beobachten ist eine Ausweitung von Produktvarianten, Kunden oder bearbeiteten Ländermärkten **als Reaktion auf nicht ausreichend positive Umsatzentwicklungen**.
- **Konsequenz: Die Komplexitätsfalle schlägt zu!**
  - Zusatzumsatz wird mit schlechteren Preisen erkaufte
  - Weiter rückläufige Rohertragsmargen
  - Deutliche Zunahme der versteckten Komplexitätskosten in der Supply Chain (z.B. Lagerreichweiten, Altwarenbestände, F&E-Aufwand, sinkende Losgrößen, mehr Rüstzeiten)





# 1 Komplexität muss beherrscht werden

- Da die Funktionsbereiche Produktentwicklung, Vertrieb und Operations die Komplexität, ihre Auswirkungen und Entstehung aus unterschiedlichen Blickwinkeln bewerten, muss das Komplexitätsmanagement funktionsübergreifend im Team organisiert werden.
- Der optimale Komplexitätsgrad kann nicht „im freien Spiel“ der (Un-) Gleichgewichte zwischen diesen Funktionen erfolgen.
- Es bedarf daher eines entschlossenen „Machtpromotors“ sowie eines professionellen, methodisch erprobten Ansatzes, um
  - Komplexitätsnutzen und -kosten faktenorientiert zu bewerten,
  - das richtige Maß an Komplexität zu definieren,
  - das zu viel an Komplexität zu entschlacken,
  - die notwendige Komplexität über KPIs zu messen und
  - optimal, d.h. bei hohem Kundennutzen mit höchster Effizienz, zu steuern.



# 2

## S•MA•R•T - Der W&P-Ansatz



1

### Komplexitäts-Status

Unternehmens-Performance & Benchmarking  
Funktions-Audit: Marketing/Vertrieb, Produktentwicklung, Operations

2

### Komplexitäts-Management

Gestaltung und Implementierung

Strategische  
Positionierung

Marketing/  
Vertrieb

Produkt-  
entwicklung

Operations

3

### Komplexitäts-Reduktion

Reduktion durch „Quick Wins“

4

### Komplexitäts-Tracking & KPI





# 3 Professionalisierung durch W&P

**20%** nachhaltige Working-Capital-Reduktion durch Bestandsabbau und Einführung Komplexitäts-Controlling in Konsumgüterunternehmen

**12%** Senkung Produktentwicklungskosten Sport-/Fashionindustrie durch Reduktion Drop-Rate und frühere „Drops“ im Entwicklungsprozess

**15%** geringerer Handlingaufwand in der Supply-Chain bei einem Möbelhersteller durch Reduktion der Artikel und Varianten

Reduktion der Artikel um **45% und 20%** geringerer Handlingaufwand durch Einführung einer Plattformlösung in Maschinenbauunternehmen

**30%** gesteigerte Marge durch **20%** weniger Artikelvarianten in einem Unternehmen der Elektroindustrie

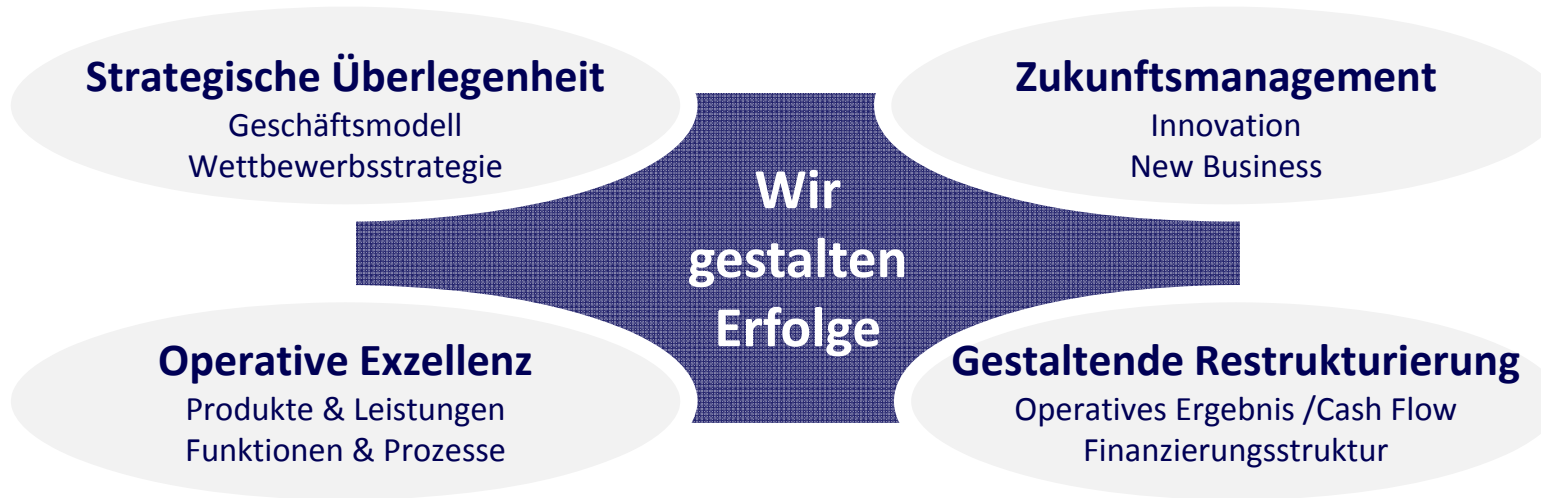
Rund **10 Mio. € pro Jahr** Einsparungen bei einem globalen Automobilhersteller

Senkung des Bestands eines Großflächenhändlers um ca. **30%** durch Altwarenreduktion.





# 4 Perspektiven für Ihren Erfolg



## Beratungskompetenzen

- Strategie
- Innovation & New Business
- Führung & Organisation
- Marketing & Vertrieb
- Operations
- Restrukturierung & Finanzierung

## Branchenkompetenzen

- Industriegüter
- Elektro & Bauzulieferer
- Chemie & Kunststoffe
- Konsumgüter
- Handel & Dienstleistung
- Pharma & Medizinprodukte



# 5

## Dr. Wieselhuber & Partner im Profil



### Gründung

1986

### Managing Partner

- Prof. Dr. Norbert Wieselhuber
- Dr. Volkhard Emmrich
- Johannes Spannagl
- Dr. Timo Renz

### Partner

Volker Riedel

### Standorte

München, Düsseldorf, Hamburg

### Mitarbeiter

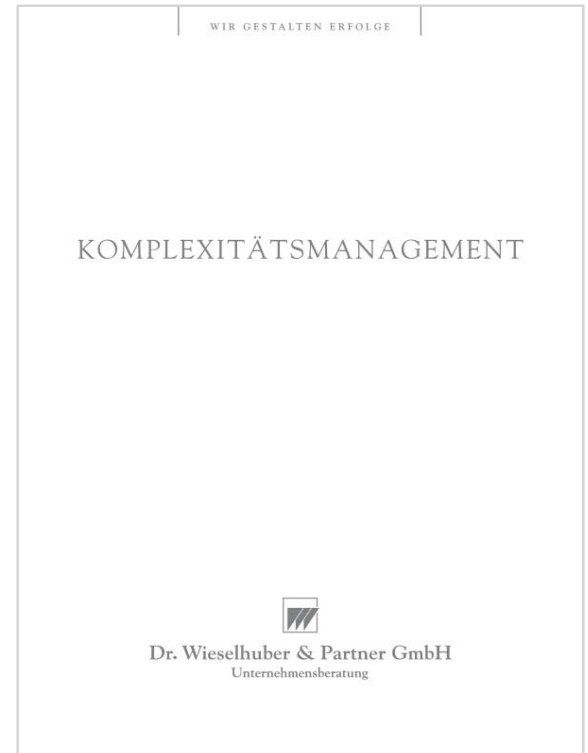
80

### Zielgruppe

- international tätige, führende Inhaber-Unternehmen unterschiedlicher Branchen/ Betriebsgrößen sowie
- Sparten und Tochtergesellschaften von Konzernen

### Beratungs-fokus

- Steigerung von Wettbewerbsfähigkeit, Ertragskraft und Unternehmenswert
- Unternehmenssanierung und Krisenbewältigung



[www.wieselhuber.de/komplexitaetsmanagement](http://www.wieselhuber.de/komplexitaetsmanagement)



# Ihr Ansprechpartner



**Dr. Timo Renz**

Managing Partner

[renz@wieselhuber.de](mailto:renz@wieselhuber.de)

+49 (0)89 286 23 249

+49 (0)160 7451878

[www.wieselhuber.de](http://www.wieselhuber.de)

© Dr. Wieselhuber & Partner GmbH 2015

Bildmaterial: W&P, fotolia, shutterstock





**Dr. Wieselhuber & Partner (W&P)** ist eine unabhängige, branchenübergreifende Top-Management-Beratung für Familienunternehmen sowie öffentliche Institutionen. Im Fokus der Beratungsleistung stehen die unternehmerischen Gestaltungsfelder Strategie und Innovation, Führung und Organisation, Marketing und Vertrieb, Operations sowie die nachhaltige Beseitigung von Unternehmenskrisen durch Restrukturierung und Finanzierung. Mit Büros in München, Düsseldorf und Hamburg bietet Dr. Wieselhuber & Partner seinen Kunden umfassendes Branchen- und Methoden-Know-how und zeichnet sich vor allem durch seine Kompetenz im Spannungsfeld von Familie, Management und Unternehmen aus.

**Als unabhängige Top-Management-Beratung** vertreten wir einzig und allein die Interessen unserer Auftraggeber. Wir wollen nicht überreden, sondern geprägt von Branchenkenntnissen, Methoden-Know-how und langjähriger Praxiserfahrung überzeugen. Und dies jederzeit objektiv und eigenständig.

**Unser Anspruch ist** es, Wachstums- und Wettbewerbsfähigkeit, Ertragskraft und Unternehmenswert unserer Auftraggeber nachhaltig sowie dauerhaft zu steigern.



**Dr. Wieselhuber & Partner GmbH**

Unternehmensberatung

[info@wieselhuber.de](mailto:info@wieselhuber.de)

[www.wieselhuber.de](http://www.wieselhuber.de)

STRATEGIE

---

INNOVATION & NEW BUSINESS

---

FÜHRUNG & ORGANISATION

---

MARKETING & VERTRIEB

---

OPERATIONS

---

RESTRUKTURIERUNG & FINANZIERUNG