



+

VERANTWORTUNG

+

AUTHENTIZITÄT

+

KOMPETENZ

TECHNOLOGIE + MANAGEMENT

Unternehmensprofil

Unsere Werte

+

VERANTWORTUNG

... Unternehmer auf Zeit

+

AUTHENTIZITÄT

... glaubwürdig und echt

+

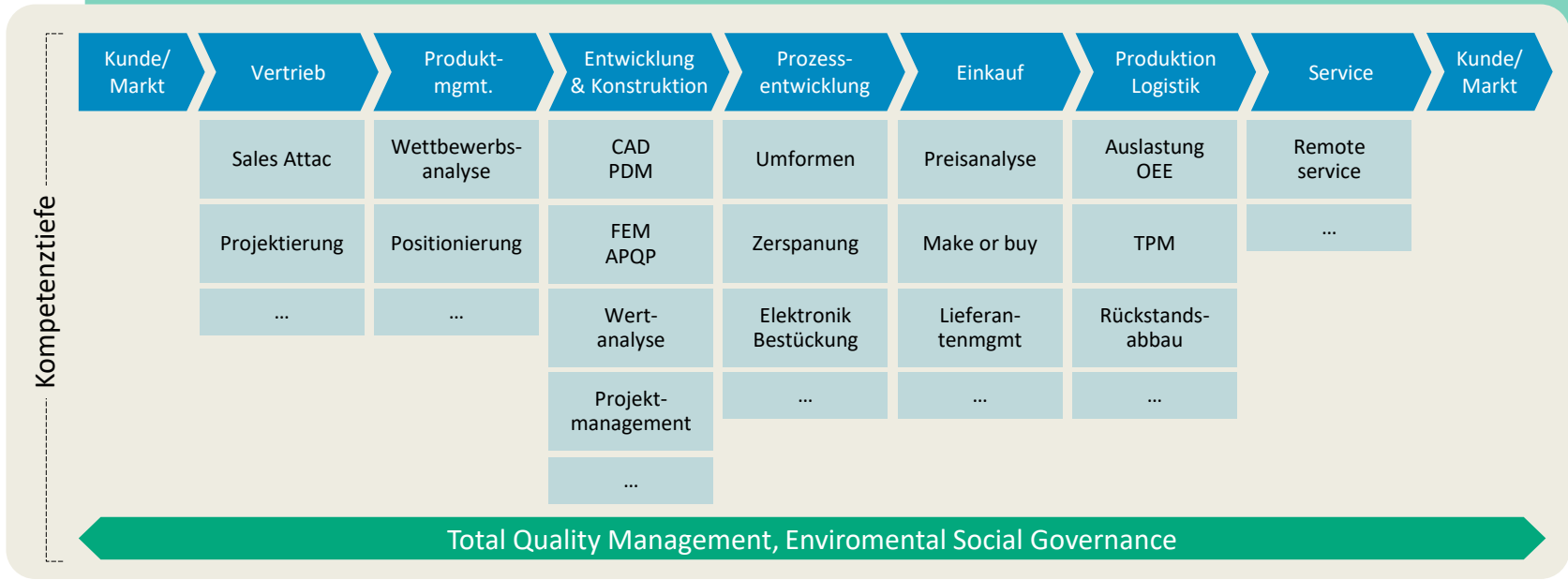
KOMPETENZ

... das entscheidende Mehr

Leistungsangebot: Komplexität beherrschen, Blindleistung vermeiden

→ Ertrag steigern

Coaching der Organisation bis zur Übernahme von Führungspositionen auf Zeit,
Erstellen von Umsetzungsplänen UND deren Umsetzung



Das sind wir ...

+

40

Ingenieure, Kaufleute,
Techniker und Meister

Langjährige,
Vertrauensvolle
Partnerschaften

+

2010

gegründet

Verantwortungs-
bewusst und
zielorientiert

+

>200

Projekte

Machen / Konkretes
Umsetzen

+

3

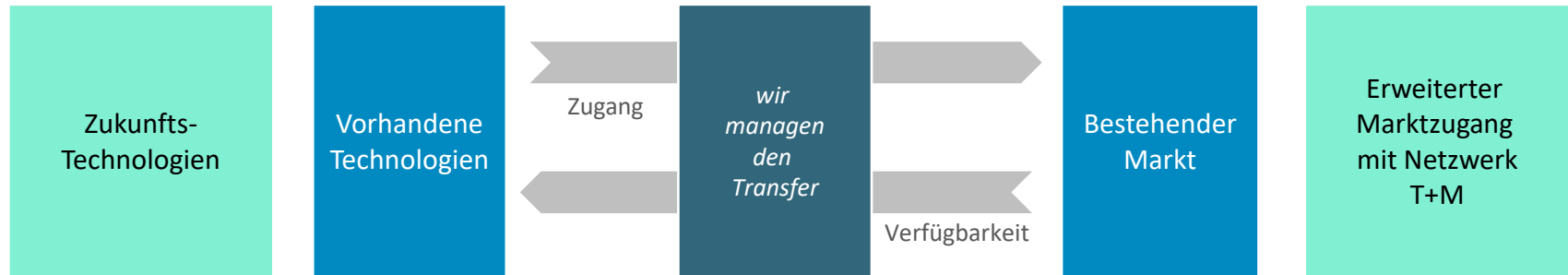
auf drei
Kontinenten aktiv

Beratung von Klienten
aus Mittelstand und
Konzernen



Unser Geschäftsmodell

Wir ermöglichen Technologien den Zugang zum Markt – für Unternehmen schaffen wir Verfügbarkeit innovativer Technologien.



Wir synchronisieren die Kundenwünsche mit den technischen Möglichkeiten

Unsere Standorte



Hannover

Berlin

Leipzig

Köln

Frankfurt Main

Grünstadt

Nürnberg

Freiburg

Technologie + Management Beratungs-GmbH

Speckbacherweg 18

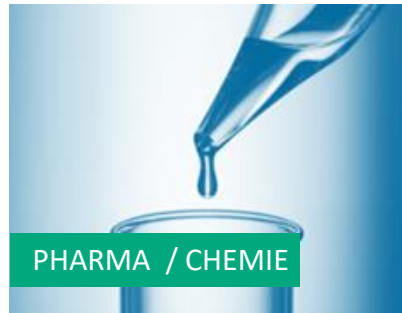
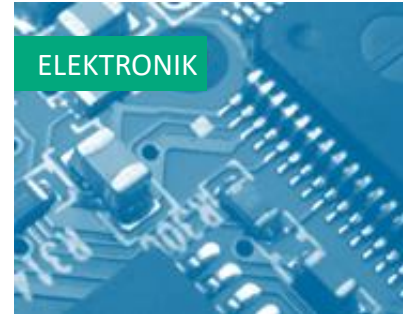
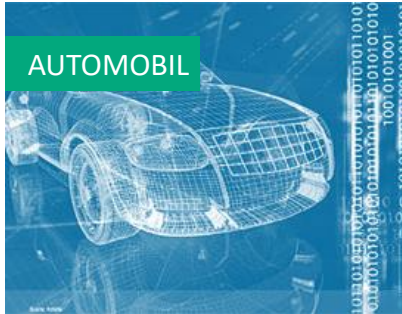
D 79111 Freiburg

Telefon +49 (0)761 – 2149 763

Fax +49 (0)761 – 2149 762

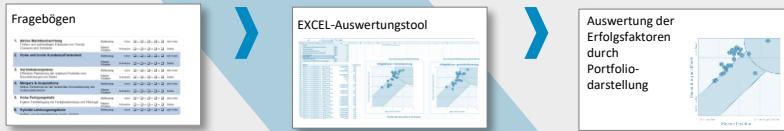
www.tplusm.eu

Märkte und Referenzen



Handlungsfelder unserer Kunden

Markttrends



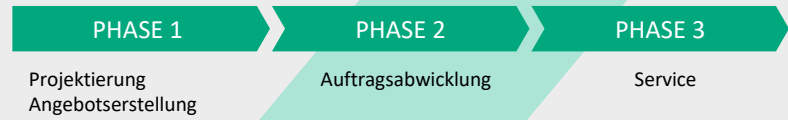
Technologietrends



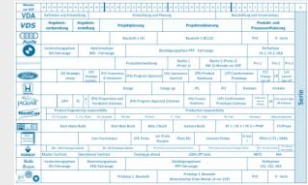
Kernkompetenzen/ Schlüsselkompetenzen

MAKE OR BUY ?

Optimale Gestaltung des Auftragsabwicklungsprozesses



Produktentwicklung bis zur Serienreife mit wertanalytischem Ansatz



Aktuelle Projekte

Automotive

Technologiebeherrschung / Ausschusssenkung

Klient hat mit unserer Unterstützung (Business Development-Projekt) erfolgreich für seine neuen Produkte geworben und erhält Anfragen und Mehrjahresaufträge für Kleinserien und Volumenmodelle. Der Ausschuss und die Produktivität sind mangelhaft. Kosten- und Absatzziele können nicht erreicht werden. Produktionsprozess (Maschinen, Werkzeuge, Parameter und Material) wird nicht beherrscht.

Automotive

Rückstandsabbau

Klient produziert im 21-Schichtbetrieb an 7 Tagen die Woche anstatt im 15-Schichtbetrieb an 5 Tagen / Woche nur 65% der geforderten und zugesagten Menge. T+M überprüft die Abläufe in Produktion, Logistik und den produktionsnahen Bereichen und greift sofort bei Abweichungen ein und stellt die Störungen ab. Projektdauer Phase 1: 14 Tage, 24h/ Tag.

Automotive

Rückstandsabbau und Produktivitätssteigerung

Klient produziert anstatt 3000 Einheiten nur 2000 Einheiten pro Tag. SAP- Kenntnisse sind nicht ausreichend, um einen effizienten und wirtschaftlichen Betrieb sicherzustellen. Die gesamte Supply-Chain intern wie auch zu den 1- und 2-tier Lieferanten muss neu gestaltet und verhandelt werden.

Automotive

Neustrukturierung Werk

Der Klient möchte vorhandene Veränderungsansätze in einem Werk geprüft wissen, vorhandene und ggfs. noch zu ergänzende Restrukturierungsansätze bewertet und geprüft haben. Im Anschluss soll T+M die Umsetzung der beschlossenen Maßnahmen mit internen Mitarbeitern und Lieferanten begleiten.

Aktuelle Projekte

Automotive

Planung und Aufbau Zulieferlogistik

Der Klient möchte nicht wertschöpfende Tätigkeiten (Verschwendung – Muda) aus seinem Montagebetrieb eliminieren. Dazu sollen alle Teilebeschaffungs- und Kommissionier-inhalte ausgegliedert und neu organisiert werden. Die Planung soll neben der physischen Logistik (Standortauswahl des Kommissionierzentrums, Regal- und Kistensysteme, Fördersysteme, Hebezeuge,...), der IT-Systeme (SAP,.....) auch Arbeitsstudien und Zeitaufnahmen beinhalten.

Automotive

Verlagerungskonzept vom OEM zum Zulieferer

Ein deutscher OEM plant eine neue Technologie in einem vorhandenen Standort weiterzuentwickeln und räumlich zu integrieren. Die bisher dort angesiedelte Wertschöpfung soll an einen Systemlieferanten outgesourced werden. Dabei müssen neben den techno-logischen auch die logistischen Herausforderungen bewältigt werden. T+M hat für den Systemlieferanten dieses Vorhaben detailliert projektiert. Dazu wurden alle Material-ströme, Investitions- und Personalbereitstellungsmaßnahmen geplant und auf dieser Basis das Angebot an den OEM gegeben. T+M wird auf Wunsch des OEM's die Realisierung dieses Vorhabens begleiten.

Automotive

Flächen- und Aufwandsreduzierung / Erstellung modernes Logistiksystem

Ein global tätiger Systemlieferant möchte an einem seiner Standorte das Kompetenz-zentrum für eine Zukunftstechnologie aufbauen. Um dieses Projekt starten zu können, muss im Vorfeld Raum geschaffen werden. Dabei sollen gleichzeitig Potenziale in der heutigen Standortlogistik erkannt und realisiert werden. T+M begleitet zunächst die Planungsphase und unterstützt dann tatkräftig im Sinne eines Projektmonitorings die sehr kurzfristige Realisierung der umfangreichen Umbauarbeiten.

Automotive

Kommunikation eines neuen Entlohnungsmodells

Der Klient hat ein leistungsorientiertes Entlohnungsmodell entworfen und möchte es einführen. Die GF ist unsicher, ob die direkte Führungsebene, Abteilungsleiter und Meister, diese Aufgabe professionell kommunizieren kann und die gewünschte Wirkung erzielt wird. Ein Kommunikationstrainer von T+M trainiert die Meister individuell für diese konkrete Aufgabenstellung und stellt damit die Wirksamkeit der Maßnahme sicher.

Aktuelle Projekte

Automotive

Technologieklärung

Klient möchte klären welchen Einfluss das zukünftige Kundenverhalten, strengere gesetzliche Vorgaben und neue Antriebskonzepte (E-Mobilität) auf seine neue Technologie haben. Darüber hinaus möchte er konkret geklärt wissen, welche Auswirkungen die Möglichkeiten seiner neuen Technologie für die Fahrzeugkonzepte unter dem Einfluss des Leichtbaus für neue und zukünftige Fahrzeuggenerationen haben.

Medizintechnik

Einkaufsstrategie und -umsetzung

Der Hersteller von Dentalsystemen will seine Beschaffungs- und Einkaufsprozesse und -organisation neu ordnen. Mehrere Standorte und deren Mitarbeiter müssen verknüpft werden sowie ein „überregionaler“ Einkauf eingerichtet werden.

Medizintechnik

Validierung Strategie und Umsetzung der Strategie

Der Klient hat seine grobe Strategie formuliert „Antriebstechnik für kleine, schnelle Anwendungen“ und möchte sich mit Hilfe verschiedener, zu erarbeitender Szenarien konkret auf die Zukunft einstellen. Mögliche Szenarien werden stark durch das aus-stehende Verhandlungsergebnis mit einem Großkunden beeinflusst. Der Klient möchte die aus der Großkunden-Verhandlung resultierenden Konsequenzen, mit Maßnahmenplänen abgesichert, sofort im Anschluss umsetzen. Darüber hinaus sollen betriebswirtschaftliche Ist – Analysen (Herstellkosten, Verkaufspreise, Deckungsbeiträge, variable Kosten pro Artikel, Technologiegruppen, usw.) für Einzelteile, Komponenten und Erzeugnisse erstellt werden.

Aktuelle Projekte

Elektronik

Quick Check Projektmanagementsystem

Beim Klienten sind im Laufe der Jahre eine fast unüberschaubare Anzahl von „laufenden“ Projekten angefallen. Die Transparenz über den Status der Projekte existiert nicht.

Die neue Unternehmensleitung möchte kurzfristig Transparenz in Richtung Wirtschaftlichkeit, Ressourcenbindung, Laufzeiten und Projektabschlüssen und bestehendem Handlungsbedarf erhalten. Darüber hinaus soll für neue Projekte eine Verfahren entwickelt und eingeführt werden, das von vorneherein diese Bedingungen enthält. Die Organisationsstruktur soll im nächsten Schritt diesen Prozessen angepasst werden.

Maschinenbau

Markt- und Funktionsanalyse

Der Klient möchte seinen Marktanteil mit einer neuen Produktreihe erhöhen und seine Marge wesentlich steigern. Dabei sollen zunächst neben dem Marktvolumen auch die Produkthanforderungen systematisch erhoben werden. Anschließend sollen neben der wertanalytischen Gestaltung der Produktreihe auch die Marketing- und Vertriebsprozesse und -organisation neu ausgerichtet werden.

Elektronik

Bewertung Innovationsprojekt hinsichtlich Geschäftsattraktivität

Der Klient hat Patente erworben und auf dieser Basis einige technische und marktseitige Aktivitäten betrieben. Jetzt möchte er wissen, welcher Markt wie zu adressieren ist und welche Technologie – und Marketingkompetenzen in welcher Dosis notwendig sind, um aus der „Idee“ ein tragfähiges, erfolgreiches Geschäft zu entwickeln. Neben dem Zusammenbringen der geeigneten Geschäftspartner und deren Unternehmen legt der Klient Wert darauf, dass T+M sich ggfs. am Konsortium beteiligt.

Menschen

Ein Netzwerk ist nur so gut wie die Menschen, die es verstehen richtig einzusetzen.

Dies ist unser Kapital, wir pflegen und entwickeln es im Interesse unserer Kunden.



Volker Abt

Dipl.-Ing

Telefon +49 (0)761 – 2149 763

Mobil +49 (0)173 693 69 05

volker.abt@tplusm.eu



Thomas Dietzel

Dipl.-Ing.

Telefon +49 (0)761 – 2149 763

Mobil +49 (0)172 585 68 81

thomas.dietzel@tplusm.eu