

## Referenz: Beraterteam M & A Strategie GmbH

### Center Minibus, Konzernteil Daimler Buses und Daimler AG

**CFO und Mitglied der Geschäftsführung Center Minibus und Mercedes-Benz Minibus GmbH:**

**Industrialisierung und PMI-Prozess nach Kauf eines kleinen Aufbauhersteller mit Ausrichtung auf Linien- und Serienfertigung. Teil des Daimler-Konzerns und des Geschäftsbereiches Daimler Buses. Verantwortlich für die Bereiche Abschluss, Controlling, IT, Einkauf und Personal.**

**Kunde:** Teil des Daimler-Konzerns und des Geschäftsbereiches Daimler Buses mit mehreren Standorten in Deutschland und Europa

**Umsatzkategorie:** Start ca. 20-30 Mio. €; Entwicklung zu rd. 100 Mio. €

**Mitarbeiter:** Start ca. 40 MA, Entwicklung zu rund 300 MA

**Aufgabe:** Einbindung in die Konzernprozesse und Umbau des Rechnungswesens an die Anforderungen der Konzernmutter. Ausbau der Industrialisierung in der Produktion und Wachstum über neue Absatzwege innerhalb und außerhalb der Daimler-Vertriebsorganisation.

#### Umsetzung:

Innerhalb von 3 Jahren:

- Aufbau Absatzkanal über Mercedes-Benz-Vertriebsorganisation Europa und „Rest of World“.
- Umbau der Produktions- und Logistikkette von Boxen- auf Linienfertigung (Fischgrätsystem durch Supermarkt-Lagerung und Kanban).
- Ausrichtung Produktionssteuerung und Taktung mit dem Prinzip „One-piece-flow“.
- Einführung Ergebnissicherungsprogramm mit Mehrjahreswirkung.

M & A STRATEGIE GmbH

Frauenstr. 11  
D-89073 Ulm

T +49 731 1597 9338  
F +49 731 1597 9339  
www.ma-strategie.de  
office@ma-strategie.de

Amtsgericht Ulm  
HRB 4408  
Geschäftsführer  
RA Dr. Hartmut Schneider  
UST-IDNr. DE 218 415 299

Sparkasse Ulm - IBAN/BIC  
DE53 6305 0000 0000 0632 29  
SOLADES1ULM

- Aufbau eines Standards für die Kalkulation von Serien- und Sonderfahrzeugen sowie eines Planungsmodells für Umsatz und Kostenplanung.

## Ergebnis

Innerhalb des vorgegebenen Zeitraums von 3 Jahren konnte eine Umsatzsteigerung von 40% und eine Stabilisierung des Ertrages erzielt werden.

Die Umsatzkanäle waren mit Produktlinien und Preislisten erschlossen. Der Absatz erfolgte über die Marktleistungcenter der Mercedes-Benz-Vertriebsorganisationen in Europa und „Rest of World“..

Die Prozesse und die verwendete Systemlandschaft (z.B. SAP-System) wurden erfolgreich auf die neue Produktionslinien angepasst und ermöglichten das Umsatzwachstum.

Ein stabiles Planungsmodell und ein monatliches Berichtswesen für das Konzern-Package waren installiert.

Die Transparenz und das Kostenbewusstsein wurden durch das regelmäßige Berichtswesen an das gesamte Management deutlich erhöht.

Unternehmenstransaktionen  
Internationale Projekte  
Strategieberatung

M & A STRATEGIE GmbH

Frauenstr. 11  
D-89073 Ulm

T +49 731 1597 9338  
F +49 731 1597 9339  
[www.ma-strategie.de](http://www.ma-strategie.de)  
[office@ma-strategie.de](mailto:office@ma-strategie.de)

Amtsgericht Ulm  
HRB 4408  
Geschäftsführer  
RA Dr. Hartmut Schneider  
UST-IDNr. DE 218 415 299

Sparkasse Ulm - IBAN/BIC  
DE53 6305 0000 0000 0632 29  
SOLADES1ULM