

## Kommunikatoren und Begleiter

### Der Mittelstand sucht bei Beratern vor allem Hilfe in operativen Fragen

Viele Zulieferer haben nochgroße Defizite in der Finanzbuchhaltung. Mängel gibt es auch beim Materialfluss.

### Ulrich Viehöver - Automobilwoche, 21.7.2003

Stuttgart. Wo Großkonzerne längst Stabsabteilungen unterhalten, haben Mittelständler noch reichlich Beratungsbedarf. Vor allem individuelle Lösungen sind bei Zulieferern stark gefragt. Denn während die Dauerthemen – Optimierung der Fertigung, von Einkauf und Logistik, die Gemeinkosten- und Bestandsoptimierung –meist gut aufgearbeitet sind, weisen die meisten Teilehersteller noch große Defizite auf, wenn es um Themen wie die Finanzen, den Vertrieb und Kooperationen geht. Ein großes Problem sei, „wie Entwicklungskosten präzise erfasst und kontrolliert werden können“, berichtet Michael Borgmann von Pricewaterhouse Coopers (PwC) Deutschland. Denn nur so könne der betriebene Aufwand später auch an Großkunden weitergereicht werden. Ein weiteres dominantes Thema im Mittelstand ist für Andreas Schüren von Rölfs MC Partner die „Optimierung der Finanzstrukturen“. Nachdem die Banken immer mehr mit Krediten geizen und die Bonität von Lieferanten herabstufen, helfen Berater, Liquiditätsrahmen günstiger zu gestalten. So können die Zulieferer ihren Auftritt bei den Geldhäusern verbessern oder nach Alternativen suchen. Schüren: „Wir sind sozusagen der Kommunikator zu den Banken.“

### Sparsamer und effizienter

Vielen Lieferanten mangelt es zudem an einer „systematisierten Kundenbetreuung“, berichtet Marketingberater Hans-Andreas Fein. Wichtig sei es, alle Informationen über Klienten mithilfe einer Vertriebssoftware automatisch zu erfassen – von Randnotizen bis zum nächsten Meeting. Routineabfragen können so direkt übers Internet oder Callcenter erledigt werden. Der persönliche Besuch kann dann „sparsamer und effizienter gestaltet werden“, wirbt Fein.

Exakte Daten sind auch bei der Teileplanung wichtig. Diese sollte sich an den künftigen Abrufen der Hersteller orientieren. „Dafür haben wir ein Prognosemodell entwickelt, das die Nachfrage im Markt berücksichtigt“, betont Detlef Borscheid, Geschäftsführer von B&D Forecast. Die Teileversorgung könne so „auf Monatsbasisgenau“ gesteuert werden. Ein ähnliches Instrument bietet das Institut zur Versorgung des Kfz-Handels mit Teilen.

Mit dem Thema „Zukäufe und Kooperationen“ beschäftigen sich fast alle Berater. Denn „so ziemlich jeder Lieferant“, sagt PwC-Consultler Borgmann, „will Modulspezialist oder Systemintegrator werden.“ Auch die Globalisierung ist eine Großbaustelle für Consultants. Sie helfen vor allem

bei Neugründungen und Kooperationen mit asiatischen Partnern.  
Borgmann: „Wir begleiten die deutschen Zulieferer nach China.“



F  
O  
T  
O  
  
E  
D  
S  
C  
H  
A

Edscha-Mitarbeiter in China: Wenn Autozulieferer ihre Produktion in Billiglohnländer verlegen, sind externe Berater meist mit von der Partie.