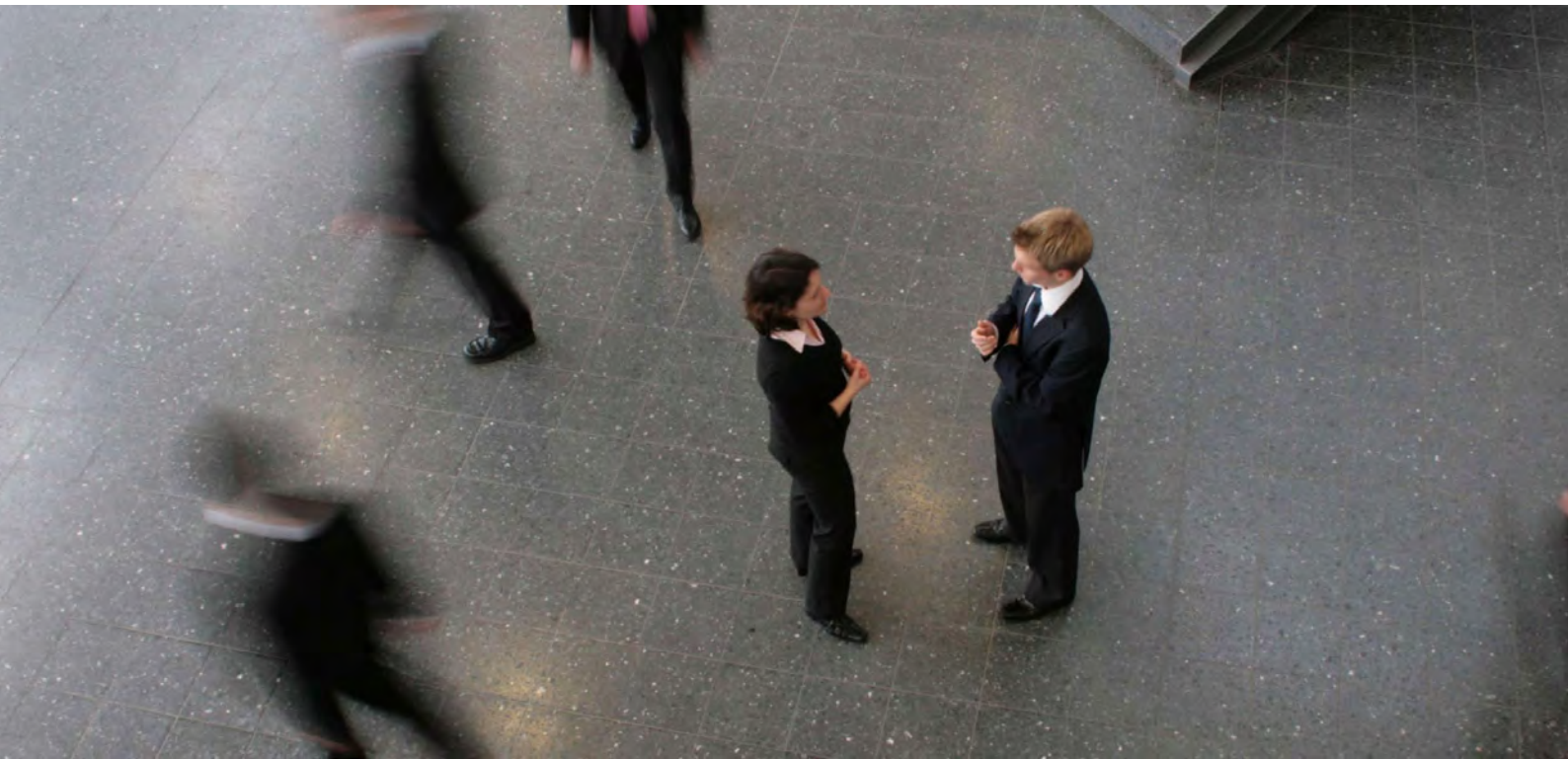


Beratungsportfolio



Studentische Unternehmensberatung





Die Studentische Unternehmensberatung delta wurde von sieben Studenten der Universität Karlsruhe (TH) im Jahre 1996 gegründet. Heute sind im Verein über 130 Studierende aus den Studiengängen Wirtschaftsingenieurwesen, Informatik, Elektrotechnik, Maschinenbau und Bauingenieurwesen sowie Geistes- und Sozialwissenschaften engagiert, die auf über 140 erfolgreich abgeschlossene Projekte zurückblicken können. Im Jahr 2008 wurde die Projektarbeit, mit Gründung einer Unternehmersgesellschaft für die Projektabwicklung, auf eine neue, professionellere Stufe gehoben.

Unsere Kunden

Zu den Kunden von delta gehören neben kleinen und mittelständischen Unternehmen auch zahlreiche internationale Konzerne, Banken und Versicherungen sowie staatliche Institutionen. Die Beratungsdienstleistungen umfassen sowohl operative als auch strategische Empfehlungen und werden deutschlandweit angeboten. Selbstverständlich stellen wir Ihnen aber auch gerne ein Team aus auslandserfahrenen studentischen Beratern für einen internationalen Einsatz zusammen. Dabei fließen neueste Ideen und innovative Konzepte aus dem universitären Umfeld zusammen mit kreativem Engagement in die Beratung ein. Die besonders starke Verpflichtung dem Kunden gegenüber sowie Teamarbeit, Integrität, Professionalität und unternehmerisches Denken und Handeln heben delta von anderen Beratungen ab.

Unser Netzwerk

Unter den Mitgliedern des Bundesverbandes Deutscher Studentischer Unternehmensberatungen (BDSU) zählt delta zu den renommiertesten und erfolgreichsten Beratungen. Nicht zuletzt deshalb hat delta den erstmals 2004 ausgeschriebenen Innovationspreis des BDSU noch im gleichen Jahr verliehen bekommen. delta verfügt über ein umfangreiches Qualitätsmanagementsystem, das durch die DQS nach DIN EN ISO 9001:2000 zertifiziert wurde. Der Verein ist damit sowohl die erste universitäre Hochschulgruppe als auch die erste Studentische Unternehmensberatung, die nach dieser international anerkannten Qualitätsnorm zertifiziert wurde.

Unsere Projekte

Die Projektarbeit wird dabei durch die Betreuung von besonders erfahrenen studentischen Beratern, einem stetig wachsenden Alumninetzwerk und einem modernen Wissensmanagement mit einem professionellen Intranet unterstützt. Bei delta stellt der kontinuierliche Verbesserungsprozess außerdem ein wichtiges Element dar, um die Qualität unserer Arbeit für unsere Kunden ständig zu optimieren. delta hat bei einem wachsenden Kundenstamm eine hohe Folgeprojektquote. Jedes zweite Projekt wird bei einem Bestandskunden durchgeführt, was wir auf die hohe Zufriedenheit unserer Kunden zurückführen.

Unsere Kuratoren

Erfahrene Ratgeber in fachlichen Fragen stehen delta außerdem durch das Kuratorium mit Persönlichkeiten aus Wissenschaft und Wirtschaft zur Seite. Die Kuratoren unterstützen delta in erster Linie ideell durch gemeinsame Bearbeitung von Projekten, sowie der Teilnahmemöglichkeit an Veranstaltungen der Kuratoren. Damit profitiert delta von aktuellen Erkenntnissen aus Wissenschaft und Forschung. Mitglieder des Kuratoriums sind:

Prof. Dr. Hermann Göppl, Gründungs- und Ehrenmitglied der Deutschen Gesellschaft für Finanzwirtschaft e.V.

Prof. Dr. Hagen Lindstädt, ehemaliger Projektleiter bei McKinsey & Company

Prof. Dr. Werner Rothengatter, Mitglied im Wissenschaftlichen Beirat des Bundesministers für Verkehr

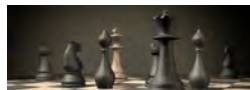
Prof. Dr. Martin E. Ruckes, Lehrstuhlinhaber am Institut für Finanzwirtschaft, Banken und Versicherungen (FBV)

Prof. Götz Werner, Gründer und geschäftsführender Gesellschafter der dm-Drogeriemarktkette

Prof. Dr. h. c. Reinhold Würth, baute das Schrauben-Handelsunternehmen Würth zum internationalen Marktführer in der Montage auf

02 | Über Uns

Unsere Tätigkeitsfelder:



04 | - Geschäftsstrategie



06 | - Informationstechnologie



08 | - Qualitätsmanagement



10 | - Marketing und Vertrieb



12 | - Prozessmanagement



14 | - Controlling



16 | - Produktion



18 | - Logistik



20 | - Finanzen

22 | Projekttablauf

22 | Quellenverzeichnis

23 | Impressum



Geschäftsstrategie

Unsere Kernleistungen:

- **Businessplan**
- **Neupositionierung/
Geschäftsfelderweiterung**

Am Anfang jeder Unternehmensgründung steht die Businessplanerstellung, welche häufig schon über Erfolg oder Misserfolg des neuen Unternehmens entscheidet. Aber auch die Neupositionierung eines schon bestehenden Unternehmens bedarf einer tiefgehenden Planung. Mit unserer Expertise in diesen Bereichen helfen wir Ihnen und Ihrem Unternehmen, trotz der rasch wechselnden Anforderungen, eine optimale Marktposition zu erlangen.

Businessplan

Immer dann, wenn Sie eine Geschäftsidee in ein Gründungsvorhaben umsetzen wollen, ist ein fundierter Geschäftsplan erforderlich. Risikokapitalgeber selektieren allein anhand der Lektüre des Businessplans 80% der Investitionsentscheidungen aus¹. Kunden und Lieferanten überprüfen anhand dieses Plans in verstärktem Maße die Erfolgsaussichten einer Zusammenarbeit². Wir helfen Ihnen bei der Erstellung eines professionellen Geschäftsplans. Damit erleichtern wir Ihnen die Beschaffung von Fremdkapital, erhöhen Ihre Chance auf Gründungszuschüsse und ermöglichen Ihnen, Ihr Risiko besser einzuschätzen. Dabei haben Sie die freie Wahl, ob wir Sie bei der gesamten Erstellung unterstützen, oder nur bei einzelnen Punkten wie beispielsweise der Finanzplanung oder der Wahl der Unternehmensform.

Neupositionierung/ Geschäftsfelderweiterung

Nicht erst im Zuge der Globalisierung wird es immer wichtiger, neue Absatzmärkte zu erschließen oder neue Produktionsstätten zu errichten. Wenn Sie eine Geschäftsfelderweiterung planen, haben Sie die Wahl zwischen einer Verbreiterung der Wertschöpfungskette und dem Erschließen neuer Märkte mit bestehender Infrastruktur oder durch Zukäufe. Wir beraten Sie bei diesem, für die Zukunft Ihres Unternehmens entscheidenden, Schritt. Unsere Leistung umfasst das Erstellen von Wachstumsstrategien, das Beobachten von neuen Trends und Innovationen sowie daraus abgeleitete Handlungsempfehlungen. Sie können bei Ihrer Expansion von der Auslandserfahrung vieler Vereinsmitglieder profitieren, die während des Studiums, durch Praktika oder Projektarbeit, erworben wurde.



Unsere Erfahrung

delta konnte bisher über 20 Projekte im Bereich Geschäftsstrategie erfolgreich für unsere Kunden abschließen. Unternehmertum gehört zu den fünf zentralen Werten von delta und stellt damit ein entscheidendes Element im Vereinsleben dar. Einige unserer ehemaligen Vereinsmitglieder haben sich mit ihren Ideen selbstständig gemacht und können uns deshalb bei der Erstellung eines Businessplans professionell unterstützen. Mit unseren Kuratoren Prof. Dr. h.c. Götz Werner und Prof. Reinhold Würth können wir zusätzlich auf die Erfahrung von zwei der erfolgreichsten Unternehmer Deutschlands zurückgreifen.

“Nur die Kosten
zu senken,
ist keine
Strategie.”

-Henning Kagermann
(Vorstandssprecher der SAP AG)



Ansoff&Porter

Auftraggeber: LT Memory GmbH

Ziel des Projektes war die Ausarbeitung einer Wachstumsstrategie. Hierzu wurden in der ersten Projektphase die Bereiche Unternehmensstrategie, Finanzkennzahlen, Produkt- und Dienstleistungsportfolio, Marketing und Vertrieb, Kundenportfolio sowie interne Strukturen und Prozesse untersucht. Die zweite Projektphase bestand aus der Analyse des externen Umfeldes des Unternehmens und beinhaltete eine SWOT-Analyse. Danach wurden in einer dritten Projektphase die strategischen Handlungsoptionen dargestellt und bewertet sowie konkrete Maßnahmen zur direkten Umsetzung ausgearbeitet.



Businessplan International

Auftraggeber: update4u Software AG

Das Projekt gliederte sich in mehrere, voneinander abgegrenzte Module. Im Rahmen des Pricing-Moduls wurde ein Excel-Tool entwickelt, mit dessen Hilfe verschiedene Modelle zur Bepreisung der Produkte des Kunden simuliert werden konnten. Ziel der Prozessoptimierung war es, die Prozesslandschaft im Bereich Vertrieb zu untersuchen, Optimierungspotentiale aufzudecken sowie die Ermittlung von Key Performance Indicators zu ermöglichen. Ermittelte Optimierungspotentiale und Schwachstellen wurden dabei in einem iterativen Prozess eingearbeitet. Das Modul Implementierung beinhaltete die Entwicklung eines Tools, welches die wichtigsten, unternehmensbezogenen Performance-Kennzahlen aus der Kundenmanagement-Software mittels einer Microsoft SQL Abfrage extrahiert.





Informationstechnologie

Unsere Kernleistungen:

- **Systemberatung**
- **Wissensmanagement**
- **Web-Engineering**
- **Customer Relationship Management (CRM)**

Ein Unternehmen ist heutzutage ohne eine funktionierende IT-Infrastruktur nicht mehr wettbewerbsfähig. In sämtlichen Bereichen und auf verschiedensten Ebenen unterstützt die IT direkt und indirekt die Kernprozesse Ihres Unternehmens.

Systemberatung

Wir analysieren Ihre IT-Landschaft und die damit verbundenen Prozesse. Um ein für Sie optimales System zu finden, untersuchen wir sowohl geeignete Standardsoftware als auch die Möglichkeit, Individuallösungen für Ihre Anforderungen zu erstellen. Sowohl durch eine professionelle Implementierung als auch durch die Schulung Ihrer Mitarbeiter ermöglichen wir eine reibungslose Einführung.

Wissensmanagement

Durch optimales Wissensmanagement lassen sich Produktivitätssteigerungen von durchschnittlich 30% erzielen³. Darüber hinaus können Sie das Wissen von Experten in Ihrem Unternehmen dauerhaft sichern, um es Ihren Mitarbeitern schneller und einfacher zugänglich zu machen. Wir helfen Ihnen sowohl bei der Anpassung Ihrer Strukturen als auch dabei, ein geeignetes und kostengünstiges Wissensmanagementsystem für Sie zu finden und zu implementieren.

Web Engineering

Im Bereich des Web Engineering unterstützen wir Sie bei der professionellen Präsentation Ihres Unternehmens im Internet. Zusammen mit Ihnen definieren wir das gewünschte Design, die Funktionen Ihrer Webseite und implementieren diese Vorgaben. Gerne zeigen wir Ihnen, wie Sie durch ein Content Management System auf einfache Weise Ihre Internetpräsenz aktuell halten können.

Customer Relationship Management (CRM)

Da die Gewinnung von Neukunden bis zu fünf Mal teurer sein kann als die Kundenbindung⁴, schafft eine optimale Verwaltung von Kundenbeziehungen großen Mehrwert. Hierbei ermöglicht Ihnen eine geeignete Datenbank-anwendung eine strukturierte und automatisierte Erfassung sämtlicher Kundenkontakte. Durch die umfassende Verfügbarkeit von Informationen können Sie Ihre Vertriebsmitarbeiter kosteneffizient unterstützen.



“Information
technology and
business are
becoming
inextricably
interwoven.”

-Bill Gates
(Gründer der Microsoft AG)

Unsere Erfahrung

In den letzten zehn Jahren konnte delta über 40 verschiedene Projekte im IT-Bereich für unsere Kunden erfolgreich abschließen. Die Universität Karlsruhe (TH) genießt deutschlandweit einen Spitzenplatz in der Informatik und gewährleistet so einen kontinuierlichen Fluss von ausgezeichneten Informatik-Studenten innerhalb unserer Studentischen Unternehmensberatung. Durch die Mischung aus IT-Fachkräften und IT-fremden Studiengängen gewährleisten wir eine gleichermaßen kompetente wie kreative Beratung. Wir sind stolz, unseren Kunden von der Analyse über die Erstellung von Lasten- und Pflichtenheft, der Software-Entwicklung, bis hin zu Softwaretests und Mitarbeiterschulungen sämtliche Dienstleistungen aus einer Hand anbieten zu können.



Projekt Content

Auftraggeber: Hewlett-Packard GmbH Böblingen

Mit dem Auftrag, ein geeignetes Content-Management System zu finden, wandte sich die Hewlett-Packard GmbH Böblingen an delta. Zunächst wurde hierzu ein Anforderungsprofil des Kunden erstellt und mit 68 verschiedenen Softwareprogrammen verglichen. Die verbliebenen Produkte wurden anschließend einer tieferehenden Kosten-Nutzen-Analyse und einem Real-Life Test unterzogen. Das Projektteam konnte so dem Kunden das für seine Ansprüche am besten geeignete Produkt in einer detaillierten Dokumentation empfehlen.

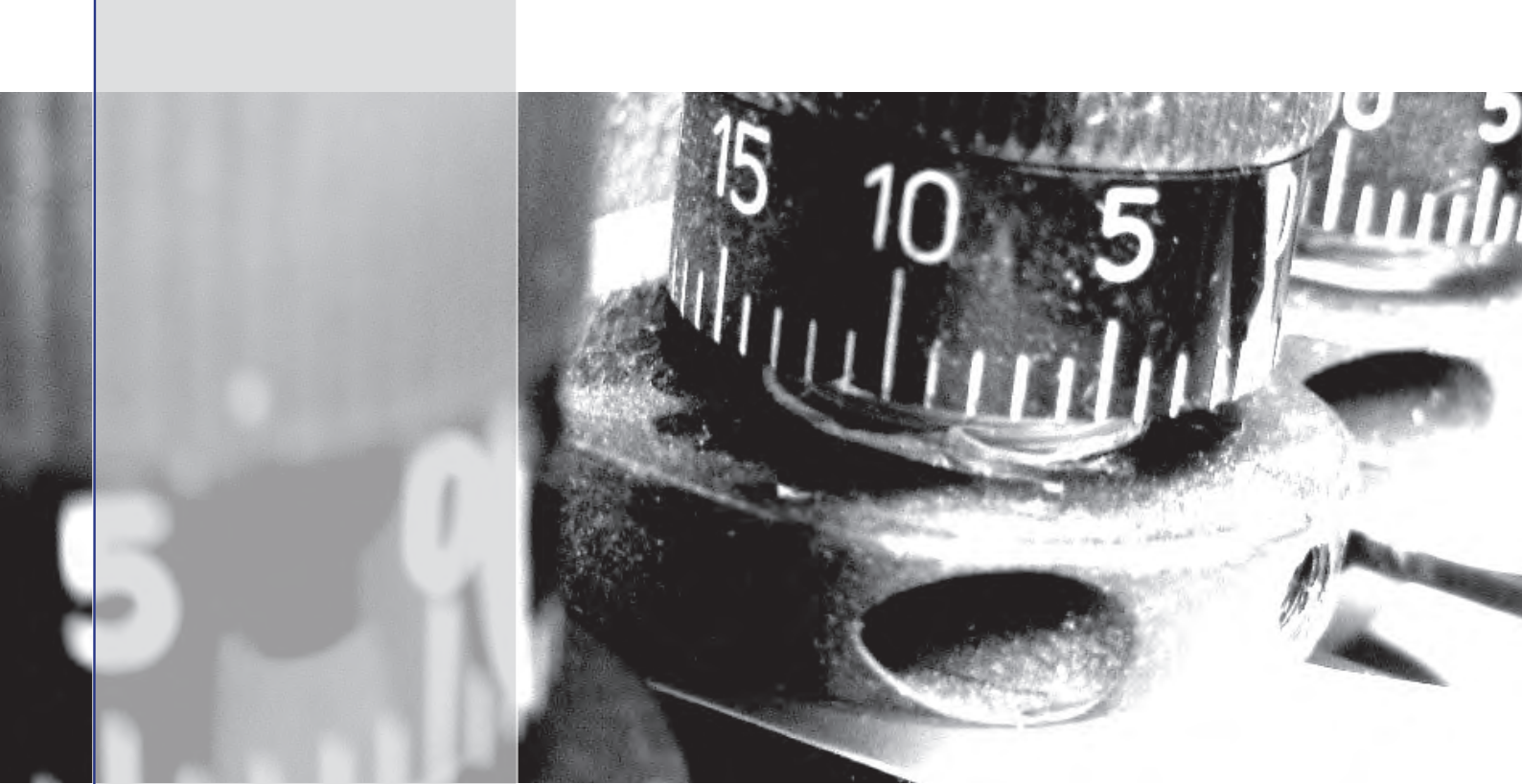


Projekt Datenbanken

Auftraggeber: Airbus Human Resources Service Center

Um die Kooperation von verschiedenen Abteilungen bei der Beschaffung von Leiharbeitskräften zu verbessern, bekam das Projektteam den Auftrag, eine übergreifende Datenbank für die Verwaltung von ca. 3000 Mitarbeitern zu entwickeln. Aufbauend auf einer detaillierten Analyse in enger Zusammenarbeit mit dem Kunden wurde ein Lastenheft erstellt und schließlich die Datenbank entwickelt. Zusammen mit dem Benutzerhandbuch, der Implementierung der Datenbank und dem Abnahmetest konnte das Projektteam das gesamte Leistungsspektrum aus einer Hand liefern.





Qualitätsmanagement

Unsere Kernleistungen:

- **DIN EN ISO 9001:2000**
- **Branchenspezifische Zertifizierungen/ Beurkundungen**
- **Total Quality Management**

Steigende Anforderungen seitens der Kunden und international aufgestellte Wettbewerber zwingen Unternehmen gerade in Deutschland, die Kernkompetenz „Qualität“ als Wettbewerbsvorteil stärker hervorzuheben.

DIN EN ISO 9001:2008

Industrien wie die Automobilbranche fordern von Ihren Lieferanten verstärkt die Einführung von Qualitätsmanagementsystemen. Wir bereiten Sie auf deren Einführung vor und unterstützen Sie bei der Nutzung der daraus resultierenden Chancen. Ein verstärkter Fokus auf die Kundenorientierung und eine nachhaltige Verbesserung Ihrer Prozesse können bei einer erfolgreichen Einführung Ihren Umsatz steigern und die Kosten senken. Wir unterstützen Sie deshalb dabei, Ihr Unternehmen auf eine Zertifizierung nach DIN EN ISO 9001:2008 vorzubereiten und begleiten Sie bei der Erstellung des Qualitätsmanagementhandbuchs.

Branchenspezifische Zertifizierungen/ Beurkundungen

Neben der universell einsetzbaren Normenreihe DIN EN ISO 9000 wurden in den letzten Jahren immer mehr branchenspezifische

Anforderungskataloge, Beurkundungen und Zertifikate definiert, die nicht selten zum Standard ihrer Branchen wurden. Wir beraten Sie bei der Einführung dieser Qualitätsnormen und schreiben zum Beispiel Managementhandbücher oder führen interne Audits in Ihrem Unternehmen durch.

Total Quality Management

Total Quality Management (TQM) steht für die Idee, Qualität über die gesamte Prozesskette hinweg und innerhalb der ganzen Organisation zu garantieren. Vom Kunden über den Mitarbeiter bis zu den Lieferanten werden alle Bereiche erfasst und integriert. Die drei Bestandteile der Bezeichnung Total Quality Management haben gleichwertige Inhalte: Diese sind der umfassende Charakter (Total), die Qualität (Quality) und die Führung im Sinne von Vorbild und Steuerung (Management).



Unsere Erfahrung

Als erste Studentische Unternehmensberatung ist delta seit dem 21.04.2004 ISO-zertifiziert. Weil unsere Mitglieder vom ersten Tag an mit dieser Norm vertraut gemacht wurden und werden, wir für alle Mitglieder eine hochwertige Schulung über die ISO-Norm anbieten und täglich mit ihr arbeiten, verfügen wir über hervorragende Kenntnisse. Darüber hinaus konnten wir schon auf zahlreichen Projekten Erfahrung mit der Vorbereitung und Einführung von Qualitätsnormen wie DIN EN ISO 9001:2000 und DIN EN ISO 9001:2008 sammeln. Die unmittelbare Nähe zur Universität Karlsruhe (TH) ermöglicht es uns darüber hinaus, die neuesten Erkenntnisse aus der Wissenschaft für Ihr Unternehmen zur Verfügung zu stellen.

VOLKSWAGEN | CONSULTING

Projekt Beetle

Auftraggeber: Volkswagen Consulting GmbH

Ziel des Projektes war das Vorbereiten einer Abteilung von Volkswagen auf ein externes Audit nach DIN EN ISO 9001:2000 und damit die Erstellung des abteilungsspezifischen Qualitätshandbuches. Damit verbunden war die Dokumentation und Bewertung aller identifizierten (Kern-) Prozesse der Abteilung sowie die Integration der Stellenbeschreibungen aller Mitarbeiter in das Qualitätshandbuch. Nach dem Projekt erhielt die Abteilung das Qualitätssiegel nach DIN EN ISO 9001:2000.

“Qualität muss
man denken.
Dann schaffen.“

-E. Otto Schmidt
(Gründer der Lebkuchen-Schmidt
GmbH)



Projekt Quality

Auftraggeber: Forschungszentrum Karlsruhe (FZK)

Im Projekt Quality wurden für zwei Abteilungen des Infrastrukturdienstleisters des FZK Qualitätsmanagementhandbücher entsprechend der DIN EN ISO 9001:2000 erstellt. Hierzu wurden nach intensiver Ist-Analyse in Mitarbeitergesprächen Geschäftsprozesse und Arbeitsanweisungen definiert, welche vom Projektteam in den Handbüchern dokumentiert wurden.



Marketing und Vertrieb

Unsere Kernleistungen:

- **Marktforschung**
- **Marketingkonzeption**
- **Vertriebsstrategie**

Die Erwartungen an das Marketing sind von Seiten der Unternehmen, aber auch ihrer Kunden, stark gestiegen. Wir unterstützen Sie dabei, sich bestmöglich am Markt zu positionieren und entwickeln mit Ihnen Konzepte für die optimale Gestaltung Ihrer Vermarktung.

Marktforschung

Was erwarten Ihre Kunden? Welche Märkte sind für Sie vielversprechend? In welche Richtung sollten Sie Ihr Produktspektrum erweitern? Um diese und weitere Fragen geht es im Bereich Marktforschung. Ziel einer umfassenden Marktanalyse ist es, wichtige Entscheidungsgrundlagen für den Marketingprozess zu legen. Wir haben bereits weitreichende Erfahrungen auf dem Bereich der Primär- und Sekundärforschung, die uns als Grundlage für eine fundierte Auswertung und Analyse mit Methoden wie beispielsweise der Conjointanalyse, Regressionsanalyse oder auch Clusteranalyse dienen. So werden für Sie ausführliche Studien geschaffen, auf deren Grundlage Sie Ihre Produkte und Dienstleistungen optimal am Markt platzieren können.

Marketingkonzeption

Die Grundlage einer Marketingkonzeption bildet eine Situationsanalyse, bei der wir Ver-

fahren wie zum Beispiel eine SWOT-Analyse anwenden. Aufbauend auf dieser Analyse definieren wir mit Ihnen die Marketingziele und eine passende Marketingstrategie, die den Weg zur Zielerreichung beschreibt. Selbstverständlich erarbeiten wir mit Ihnen auch die entsprechenden operativen Marketingmaßnahmen und unterstützen Sie darüber hinaus beim Controlling.

Vertriebsstrategie

Wir analysieren Ihre vorhandene Vertriebsstrategie und -organisation und evaluieren Ihre Zielgruppen und absatzstärksten Marktsegmente. Hierbei beachten wir nicht nur Ihre Kostenziele, sondern auch eine optimale Kundenbedienungs. Dabei erarbeiten wir gemeinsam mit Ihnen Lösungen, die sowohl Ihre vertikale als auch horizontale Distributionsstruktur verbessern, Kundenbeziehungen optimieren und strategische Partnerschaften intensivieren.



Unsere Erfahrung

Mit über 60 erfolgreich abgeschlossenen Marketingprojekten ist der Erfahrungsgrad von delta in diesem Tätigkeitsfeld besonders hoch. Darüber hinaus generieren vereinsinterne Arbeiten zu diesem Thema ständig neue Erfahrungen. Marketinginhalte sind fester Bestandteil aller wirtschaftsorientierten Studiengänge der Universität Karlsruhe (TH) und werden mit besonderem Augenmerk auf aktuelle und innovative Vermarktungstechniken vermittelt. All diese Umstände ermöglichen delta den Zugriff auf einen Pool gut ausgebildeter und erfahrener Berater im Bereich Marketing und Vertrieb.

“Marketing ist die Kunst Chancen aufzuspüren, sie zu entwickeln und davon zu profitieren.“

-Philip Kotler
(US-amerikanischer Professor für Marketing)



Projekt Aesculapius

Auftraggeber: S4P solutions for partners AG

Das Projektteam hat Kunden- und Experteninterviews durchgeführt, welche zusammen mit der Auswertung mehrerer akademischer und kommerzieller Studien eine Marktanalyse bildeten. Im Rahmen dieser Analyse wurden bereits Fokuskunden und Kernprodukte, sowie potentielle Partner bestimmt und anschließend durch einen Business Case das Potential aus finanzieller Perspektive bewertet. Aus den Ergebnissen von Marktanalyse und Business Case wurden wichtige Elemente für eine Markteintrittsstrategie identifiziert, beschrieben und ein Umsetzungsplan erstellt.



Projekt IT Vertrieb

Auftraggeber: Time-Soft Software GmbH

Die Zielsetzung des Projektes bestand in der Konzeption einer neuen Vertriebsstrategie für die Time-Soft Software GmbH. Der Absatz sollte mittelfristig gesteigert und die Akquisepotentiale ausgeschöpft werden. In der ersten Projektphase wurden vom Projektteam relevante Unternehmensdaten, betriebswirtschaftliche Kennziffern und interne Prozesse analysiert sowie Telefoninterviews mit Bestandskunden und derzeitigen Vertriebspartnern geführt. Aufbauend darauf entwickelte das Projektteam Strategieempfehlungen für den Marketing-Mix. Außerdem wurden kurz-, mittel- und langfristig wirksame Handlungsmaßnahmen zur Umsatzsteigerung in den einzelnen Vertriebs- und Marketingbereichen definiert.





Prozessmanagement

Unsere Kernleistungen:

- **Prozessaufnahmen**
- **Prozessoptimierung**
- **IT-Abbildung von Geschäftsprozessen**

Prozessmanagement als eine strategische Vorgehensweise schafft Transparenz im Unternehmen und trägt gleichzeitig maßgeblich zur Komplexitätsreduzierung bei. Dazu werden Prozesse innerhalb des Unternehmens definiert, beschrieben, analysiert, verbessert und konsequent an den Kundenanforderungen ausgerichtet.

Prozessaufnahmen

Durch eine gewissenhafte Prozessaufnahme erreichen wir mit Ihnen eine klare Struktur und Dokumentation Ihrer Abläufe. Damit machen wir Sie unabhängig von eventuellen Mitarbeiterfluktuationen und ermöglichen Ihnen, dass unabhängig vom jeweiligen Mitarbeiter die gleichen Arbeitsergebnisse erzielt werden. Durch schnellere Einarbeitungszeiten und effizientere Schulung sparen Sie gegenüber Ihren Wettbewerbern Zeit und Geld.

Prozessoptimierung

Die zahlreichen Einflussfaktoren auf Prozesse führen zu einem stetigen, oft nicht offensichtlichen Optimierungspotential. Insbesondere die Zusammenlegung von Bereichen bedarf einer Schnittstellenbetrachtung. Eine externe Sicht ermöglicht neue Perspektiven auf gewachsene Strukturen und deckt Verbesserungspotential auf. Durch die Aufnahme Ihrer Prozesse, und die daran anknüpfende Analy-

se finden wir Optimierungspotential und modellieren die optimierten Prozessstrukturen. Bei der anschließenden Implementierung der geänderten Prozessabläufe begleiten wir Sie unterstützend.

IT-Abbildung von Geschäftsprozessen

Standardisierte und sehr häufig stattfindende Prozesse können durch Softwarelösungen in Ihrer IT abgebildet werden. Dies führt zu deutlich effizienteren Prozessabläufen und einer verkürzten Durchlaufzeit. Daraus ergeben sich Entlastungen für Ihre Mitarbeiter und Effizienzsteigerungen in Ihrem Tagesgeschäft. Die IT-Abbildung Ihrer Geschäftsprozesse ermöglicht auch eine Verknüpfung mit anderen IT-Systemen wie zum Beispiel Datenbanken. Wir bilden Ihre Prozesse mittels moderner Softwarelösungen ab und bieten Ihnen individuell angepasste IT-Strukturen.



Unsere Erfahrung

Die fachübergreifende Mitgliederstruktur von delta ermöglicht eine detaillierte Prozessaufnahme und -optimierung in zahlreichen Industriezweigen. Neben zahlreichen abgeschlossenen Projekten in diesem Tätigkeitsfeld kann delta auf eine aktuelle Studie über die Prozessorientierung in der IT-Branche zurückgreifen. Als Ergebnis der Studie ist ein dicht geschriebenes Best Practice entstanden, das über die Vorgehensweise bei einer Prozessanalyse informiert. Die Studie hat unser Wissen über Prozessanalyse und Prozessorientierung beträchtlich gesteigert, sodass gegenwärtige und zukünftige Kunden in diesem Bereich profitieren. Viele Mitglieder können auf tiefgehendes Wissen aus Vorlesungen wie Operations Research und Supply Chain Management zurückgreifen.

“The last 10 percent of performance generates one-third of the cost and two-thirds of the problems.”

-Norman R. Augustine
(US-Vorstand in der
Luftfahrtindustrie)



Projekt Process

Auftraggeber: delta

Das Projektteam untersuchte die Umsetzung der sogenannten Prozessorientierung in der IT-Branche, um delta aktuelle Informationen zur Verfügung zu stellen und die Methodenkompetenz der Projektteams zu steigern.

Am Ende dieser Untersuchung stand eine Studie mit dem Titel „Prozessorientierung in der IT – Erfolgsfaktor für Branche und Unternehmen“, welche detailliert die Stellung der Prozessorientierung in der IT-Branche, aber auch in der IT einzelner Unternehmen beschreibt. Es wurde die Bedeutung einer Prozessorientierung u.a. in den Bereichen der Haftung, des Risikomanagements sowie der Umsetzung von Gesetzen und Vorschriften festgestellt. Auf Fragen wie zum Beispiel die rechtliche Zulässigkeit einer rein digitalen Speicherung aller Unterlagen können nun eindeutige Antworten gegeben werden.

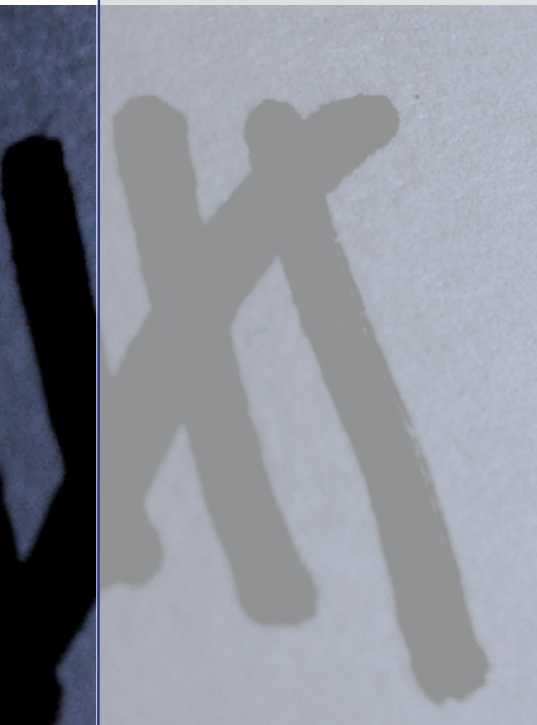


Projekt Promed

Auftraggeber: Weleda AG

Im ersten Schritt der Prozessaufnahme wurden in Workshops und Einzelgesprächen gemeinsam mit den Mitarbeitern die Prozesse aufgenommen und durch MS Visio und MS Word in einem Prozesshandbuch visualisiert. Anschließend wurden Verbesserungsmaßnahmen sowohl durch Analyse der Prozesse als auch durch Mitarbeiter-Audits definiert. Mit dem Ergebnis konnten nicht nur die Prozesse verfeinert und Schwachstellen erkannt werden. Auch neue Mitarbeiter können in Zukunft mit dem neuen Prozesshandbuch eingelernt werden.





Unsere Kernleistungen:

- **Kennzahlensysteme**
- **Balanced Scorecard**
- **Projektcontrolling**
- **Prozesskostenanalyse**

Controlling

Maßgebliche Faktoren eines erfolgreichen Controllings sind neben einem transparenten Berichtswesen und gut strukturierter Prozesse auch die präzise Zieldefinition und in besonderem Maße die Akzeptanz der Unternehmensziele bei den Mitarbeitern.

Kennzahlensysteme

Sie erhalten von uns maßgeschneiderte Systeme zur finanzwirtschaftlichen Steuerung, und dabei denken wir nicht nur an das Tagesgeschäft, sondern auch an das Ziel eines integrierten strategischen Managements. Wir bieten Ihnen Analysen des bestehenden Controllings und Break-Even-Analysen, aber auch die Entwicklung neuer Kennzahlensysteme oder eines neuen Berichtswesens.

Balanced Scorecard

Durch eine Balanced Scorecard (BSC) werden Ihre Visionen Schritt für Schritt in operative Ziele umgewandelt, deren Umsetzung Sie anhand kennzahlenorientierter Leistungserfassung exakt kontrollieren können. Ihr Augenmerk fällt nicht nur auf finanzielle Aspekte, sondern auf die langfristige Zufriedenheit von Kunden, Mitarbeitern und Gesellschaftern. Zwei Drittel aller Unternehmen, welche eine Balanced Scorecard verwenden, sind überzeugt, dass sich Ihr Jahresüberschuss besser

entwickelt als der Ihrer Wettbewerber⁵. Deswegen sind wir der Überzeugung, Ihnen mit der BSC einen Wettbewerbsvorteil zu bieten.

Projektcontrolling

Ein gezieltes Prozess- und Ergebniscontrolling birgt oft unerwartetes Optimierungspotential in sich. Durch unser projektorientiertes Arbeiten mit fortlaufendem Soll-Ist-Abgleich haben wir viel Erfahrung auf diesem Gebiet und beraten Sie gerne bei der Einführung eines auf Ihr Unternehmen abgestimmten Projektcontrollings.

Prozesskostenanalyse

Wir ermitteln für Sie analyserelevante Kostenstellen, Teilprozess-Gesamtzeiten, -Prozesskosten, Kostensätze für die Prozessketten und führen eine abschließende Kontrollrechnung durch. Mit diesen Ergebnissen beraten wir Sie beim Controlling und einer möglichen Optimierung der innerbetrieblichen Abläufe und Strukturen.



Unsere Erfahrung

Im Bereich Controlling können wir auf Erfahrungen aus einer Vielfalt von Projekten aus den unterschiedlichsten Industriezweigen zurückgreifen. Bei besonders umfangreichen Controllingprojekten mit bis zu 100 Beratertagen konnten wir aus der Zusammenarbeit mit industriellen Größen der Automobil- und Luftfahrtindustrie ein hohes Maß an Expertise erlangen. Außerdem können wir Referenzen aus erfolgreichen Aufträgen mit Non-Profit Organisationen, Pharma-Unternehmen und Energielieferanten aufweisen.

“Was Du nicht messen kannst, kannst Du nicht lenken”

-Peter Drucker
(US-amerikanischer Ökonom)



Projekt Ausbildung

Auftraggeber: BMW AG

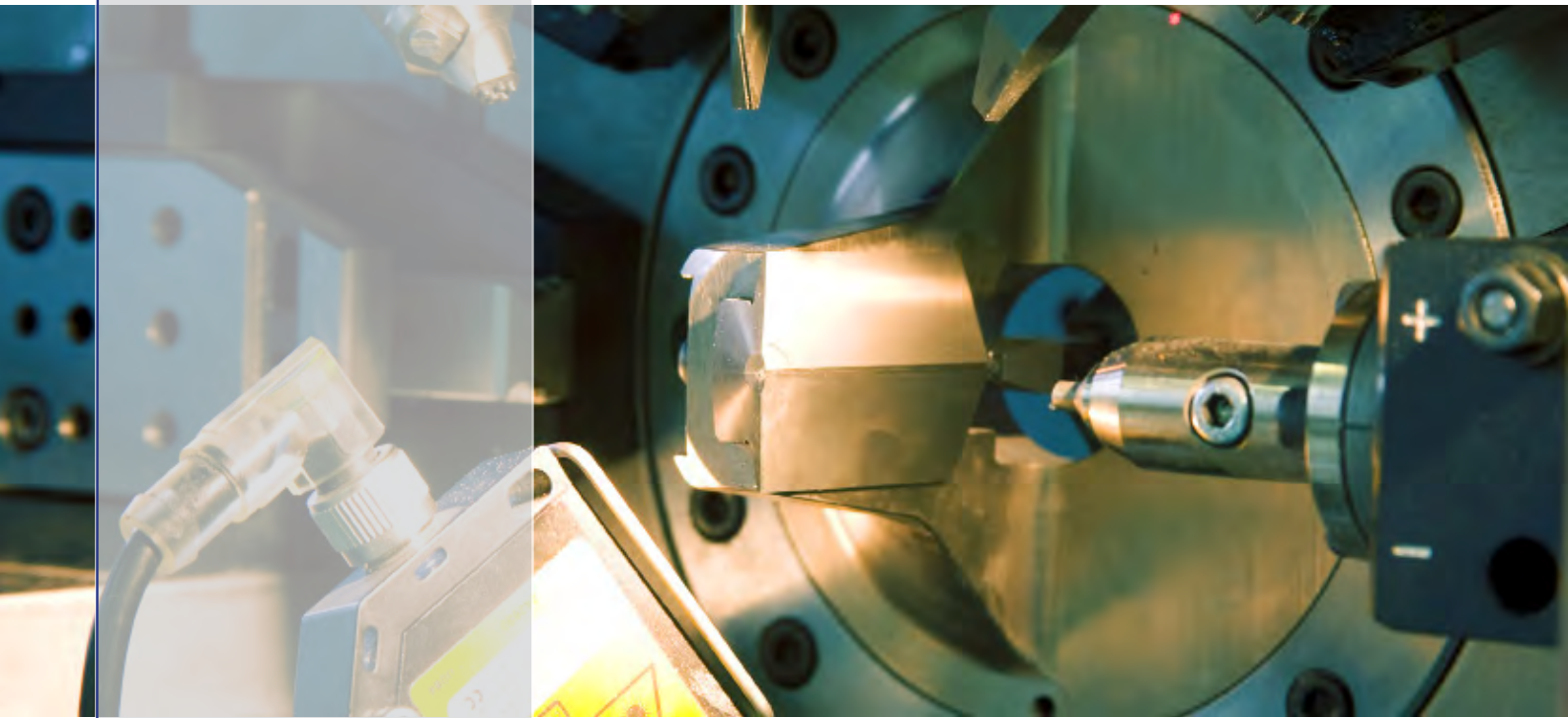
Um die Basis für ein konzernweites, zentralisiertes Berichtswesen zur Darstellung der Ausbildungssituation zu schaffen, hat ein Projektteam vorhandene Kennzahlen und Zieldefinitionen gegenüber den einzelnen Standorten analysiert. Darüber hinaus hat das Projektteam nach einem Benchmarking durch Ableitung von Best Practices einen Interviewleitfaden erarbeitet und anschließend unter Berücksichtigung von Zielvereinbarungsprozessen ein Kennzahlenportfolio entwickelt.



Projekt Bildungscontrolling

Auftraggeber: EADS Deutschland GmbH

Ziel des Projektes war die Konzeption eines Kennzahlensystems, das es den verschiedenen Geschäftsbereichen und Standorten der EADS Deutschland GmbH ermöglicht, die Arbeit ihrer Ausbildungsbereiche strategisch abzustimmen, effektiv voneinander zu lernen und so die Ausbildungsarbeit insgesamt stetig zu verbessern. Das Projektteam erarbeitete mit den Ausbildungsleitern die strategischen Ziele der Berufsausbildung und entwarf aufbauend auf diesen Ergebnissen einen Kennzahlenkatalog.



Unsere Kernleistungen:

- **Produktionsplanung und Prozessoptimierung**
- **Lean Manufacturing und Administration**

Produktion

Eine wettbewerbsfähige Güterproduktion in einem Hochlohnland wie Deutschland erfordert von Beschäftigten und Management immer neue innovative Ansätze, um die Wettbewerbsfähigkeit zu erhalten.

Produktionsplanung und Prozessoptimierung

Erfolgreiche Unternehmen werden verstärkt gezwungen, individualisierte Produkte zu Preisen einer Massenfertigung anbieten zu können⁶. Hierbei sind innerhalb der Produktion völlig neue Anforderungen an das Management gestellt, weil beispielsweise Rüstvorgänge einen immer größeren Anteil an den Produktionskosten ausmachen können⁷. Wir stehen Ihnen deshalb bei Planung, Steuerung und Kontrolle Ihrer Produktion beratend zur Seite. Damit Sie gegenüber Ihrer Konkurrenz einen entscheidenden Kostenvorteil gewinnen, helfen wir Ihnen, Ihre Maschinenbelegung zu optimieren und gehen außerdem auf Ihre Wünsche in den Bereichen Produktionsprogrammplanung, Materialbedarfsplanung und Produktionsprozessplanung ein.

Lean Manufacturing und Administration

Mit Ihnen möchten wir das Ziel erreichen, dass Sie langfristig ohne Verschwendung arbeiten. Mit zunehmender Ausnutzung der Produktionspotenziale rückt zusätzlich die Optimierung der Geschäftsprozesse in einer Organisation in den Vordergrund. Wir begleiten Sie bei der Anpassung Ihrer Strukturen und unterstützen Sie dabei, optimale interne und externe Kommunikationswege zu schaffen, damit Sie sich in Ihrem Betrieb auf das Wesentliche konzentrieren können. Als außenstehendes Projektteam haben wir die Möglichkeit, einen objektiven Blick auf Ihr ungenutztes Potential, zu aufwendige Prozesse und die Wartezeiten zu werfen. Eine enge Zusammenarbeit mit Ihren Mitarbeitern gewährt uns die Möglichkeit, dieses Potential auch auszuschöpfen.



Unsere Erfahrung

In Grenzgebieten zwischen Betriebswirtschaftslehre, Maschinenbau und Wirtschaftsinformatik können wir als Studentische Unternehmensberatung unser volles Potential ausschöpfen. Durch unser breites Spektrum an Studenten können wir Ihnen Expertise aus sämtlichen Fachgebieten gewährleisten. Durch Praktika innerhalb der Industrie und durch die exzellente Forschung unserer Universität können unsere Studenten Ihnen sowohl praktische als auch wissenschaftlich fundierte Kenntnisse bieten. Durch eine ausgewogene Mischung der Projektteams streben wir eine ganzheitliche Betrachtung Ihres Problems an.

“It costs a lot to
build bad
products.”

-Norman R. Augustine
(US-Vorstand in der
Luftfahrtindustrie)



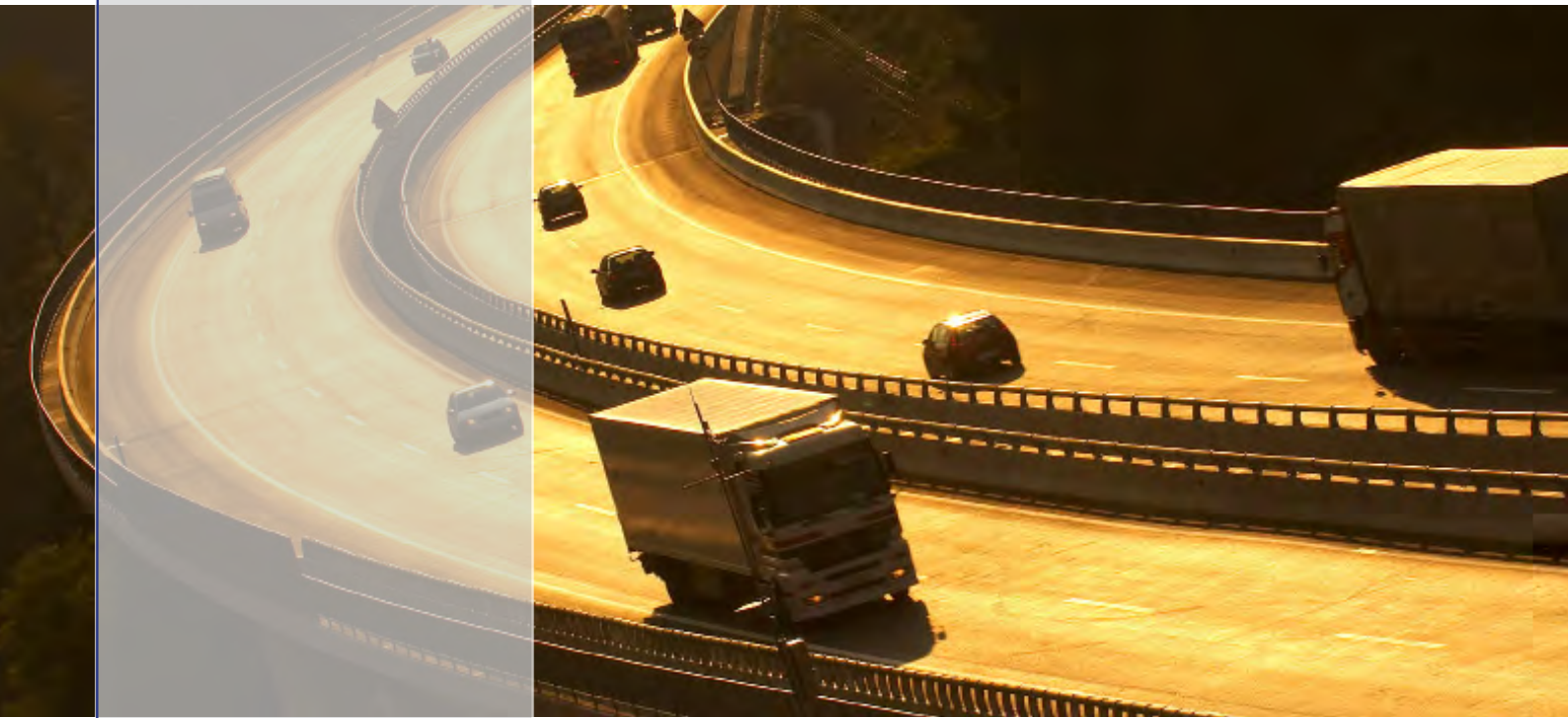
Projekt Produktionsoptimierung

Auftraggeber: Weleda AG

Ziel des Projektes war die Validierung von Möglichkeiten zur Produktionssteigerung und der Einführung einer zweiten Schicht in der Produktion von Körperpflege- und Kosmetikartikeln.

In der ersten Phase wurden die Ist-Situation analysiert und Konzepte zur besseren Auslastung der bestehenden Mitarbeiter und Maschinen ausgearbeitet. Die zweite Phase diente der Entwicklung von Schichtmodellen. Hierzu wurde ein umfangreiches Tool programmiert, mit dessen Hilfe der Kunde eigenständig Schichtmodelle darstellen und optimieren kann. In der dritten Phase wurden verschiedene Investitionsoptionen in die Ausweitung der Produktionskapazität mit Hilfe von Kosten-Nutzen-Rechnungen evaluiert. Die vierte und abschließende Phase diente der vergleichenden Berechnung der einzelnen Optionen zur Produktionssteigerung mit Instrumenten der dynamischen Investitionsrechnung in einem Business Case.

Dem Kunden konnten anschließend eine umfassende Analyse und eine detaillierte Dokumentation seiner Möglichkeiten präsentiert werden.



Logistik

Unsere Kernleistungen:

- **Supply Chain Management und Logistik Netze**
- **Innerbetriebliche Logistik**

Der Grad der Vernetzung von Waren- und Informationströmen nimmt stetig zu. Gesetzte Qualitäts-, Termin- und Kostenziele in diesem komplexen Umfeld zu erreichen, stellt dabei eine Herausforderung für Unternehmen aller Branchen und Größen dar.

Supply Chain Management und Logistik Netze

Ziel des Supply Chain Managements ist es, die Komplexität der zugrunde liegenden Strukturen sowie die Zufallsabhängigkeit der dynamischen Prozesse beherrschbar zu machen bzw. zu reduzieren. Wir erarbeiten mit Ihnen effiziente Lösungen im Bereich Bestandsmanagement, Controlling, mehrstufige Lagerhaltung, E-Logistik und Demand Planning. Um außerbetriebliche Distributionssysteme effizienter zu gestalten, beraten wir im Bereich Tourenplanung, Standortplanung und JIT-Lieferung. Dabei gehen wir zur Vertrieboptimierung insbesondere auch auf Fragen zur Lieferantenintegration und dem Lieferantenmanagement ein.

Innerbetriebliche Logistik

Unter Verwendung einer umfangreichen Toolbox gestalten und optimieren wir Ihre Prozesse nach Lean-Prinzipien. Dabei haben wir die übergeordnete Logistikstrategie im Blick, welche wir gemeinsam mit Ihnen definieren. Wir verbessern nachhaltig den Nutzungsgrad Ihrer Anlagen und Lager, indem wir Ihre Prozesse analysieren und sie innerhalb der Produktion in Bezug auf Kanban-System, C-Teile-Management, OPT/TOC, Layoutplanungen sowie Prozessflussanalysen beraten.



Unsere Erfahrung

Eine große Anzahl angehender Wirtschaftsingenieure ermöglicht es uns, insbesondere im Bereich Logistik auf einen großen Pool erfahrener Projektmitglieder zurückzugreifen. Die breite Palette an Vertiefungsrichtungen innerhalb der Universität ermöglicht es uns, das gesamte Spektrum von innerbetrieblicher Logistik über Supply Chain Management bis hin zu E-Logistik abzudecken. Projektteams von delta konnten schon 14 Projekte in diesem Sektor erfolgreich abschließen. Nicht zuletzt unser Kurator Prof. Dr. Rothengatter kann uns durch seine Mitgliedschaft im Wissenschaftlichen Beirat des Bundesministers für Verkehr unterstützen.

“Zwischen zu
früh und zu spät
liegt
immer nur ein
Augenblick.”

-Franz Werfel
(Österreichischer Schriftsteller)



Projekt EuroLogistics

Auftraggeber: LOCOM Consulting GmbH

Das Projektteam hatte den Auftrag, die Logistikkette eines Konsumgüterherstellers in verschiedenen Ländern zu analysieren. Zu Beginn wurden geeignete Daten beschafft und anschließend aufbereitet. Insbesondere auf Länderspezifika musste hierbei eingegangen werden. Diese Daten wurden anschließend mit der Unterteilung von Artikel- und Kundendaten, Lagerdaten, Transportdaten und Exportanalyse ausgewertet.



Projekt Supply Chain

Auftraggeber: Logistic Consult GmbH

Aufgabe des Projektteams war es, für einen Schweizer Lebensmittelkonzern eine Optimierung der bestehenden Gebietsaufteilung vorzunehmen. Um dem Kunden realitätsnahe Lösungsvorschläge zu bieten, wurde zunächst eine geeignete Software ausgewählt und implementiert. Im zweiten Teil wurden dann verschiedene Wachstumsszenarien und Logistikalternativen analysiert und mit Hilfe eines Softwareprogrammes ausgewertet. Am Ende des Projekts konnte dem Kunden eine Gebietsaufteilung für eine nachhaltig günstige und effiziente Logistik vorgestellt werden.





Finanzen

Unsere Kernleistungen:

- **Finanzbuchhaltung**
- **Finanzcontrolling**
- **Investitionsrechnung**

Kapital ist das Fundament eines jeden Unternehmens. Die Herausforderung, den Überblick darüber zu wahren, wird mit zunehmendem Erfolg und Wachstum immer größer. Mit den richtigen Werkzeugen lässt sich jedoch jedes Buchhaltungssystem optimieren und erfolgreich managen.

Finanzbuchhaltung

Gemeinsam erarbeiten wir mit Ihnen ein transparentes und effizientes System zur Analyse und Bewertung Ihrer Geschäftsbereiche. Von der Prozessaufnahme und -analyse über eine Kennzahlenentwicklung bis zur Einrichtung eines effizienten Buchhaltungssystems begleiten wir Sie auf dem Weg des kontinuierlichen Verbesserungsprozesses. Durch maßgeschneiderte IT-Lösungen helfen wir Ihnen, Ihre Buchhaltungssysteme leistungsstark und kosteneffizient aufzustellen.

Finanzcontrolling

Anhand Ihrer individuellen Geschäftsdaten führen wir eine Kosten- und Leistungsrechnung ein oder verbessern Ihr bestehendes System. Ein auf Sie zugeschnittenes Kostenstellensystem basiert auf den aktuellen wirtschaftswissenschaftlichen Erkenntnissen anhand der von Ihnen gewünschten Struktur. Auf Wunsch entwickeln wir für Sie Controlling-Tools, die Ihnen verschiedene

Arbeiten erleichtern. Um deren Einführung abzurunden, stellen wir auch die benötigten Schulungen für Ihre Mitarbeiter zur Verfügung. Damit ist sichergestellt, dass die Tools von Ihnen mit der optimalen Effizienz in der Übergangszeit angewendet sowie weiterentwickelt werden können.

Investitionsrechnung

Investitionen sind der Schlüssel für zukünftige Wettbewerbsfähigkeit. Wir unterstützen Sie bei der Auswahl geeigneter Investitionsalternativen und schaffen damit eine transparente Entscheidungsgrundlage. Durch den Vergleich verschiedener Finanzierungsmöglichkeiten helfen wir Ihnen bei der Senkung Ihrer Kapitalkosten. Anschließend erstellen wir mit Ihnen einen Risikoplan, um mögliche Risiken zu identifizieren und im Falle ihres Eintretens angemessen reagieren zu können.



Unsere Erfahrung

Mit mittlerweile 20 erfolgreich abgeschlossenen Projekten besitzt delta große Erfahrung auf dem Gebiet des Finanzwesens. Unsere Expertise ist auch auf fachkundige Hilfestellungen zum Beispiel von Prof. Dr. Göppl vom Institut für Finanzwirtschaft, Banken und Versicherungen der Universität Karlsruhe (TH) zurückzuführen. Die universelle Nachfrage nach Projekten zur Finanzoptimierung ermöglichte uns bisher die Arbeit an einer Vielfalt von Projekten mit unterschiedlichsten, branchenübergreifenden Aufgabenstellungen.

“Dem Geld darf nicht nachlaufen, man muss ihm entgegenkommen.”

-Aristoteles Onassis
(Griechischer Industriemogul)

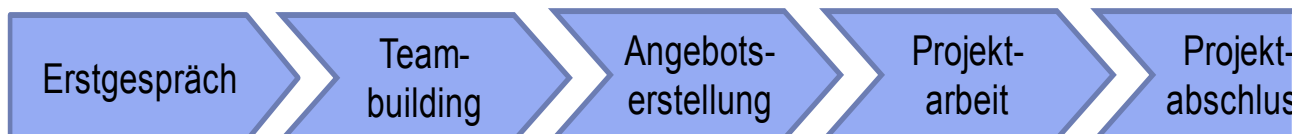
METALAX
EISELE

Projekt TransKost

Auftraggeber: Metalax Eisele GmbH & Co. KG

Aufgabe des Projektteams war die Einführung eines Kostenrechnungssystems bei einem mittelständischen Zulieferer für Bauteile in den Bereichen Automobil und Elektrotechnik. Ziel war es, zum einen eine transparente Kostenstruktur zu schaffen und zum anderen die Kalkulation zu vereinfachen und exakte Werte dazu zur Verfügung zu stellen. Zur Umsetzung dieser Ziele wurden von dem Projektteam verschiedene Tools in Microsoft Excel programmiert. Damit können die Daten aus dem Rechnungswesen bequem in einen Betriebsabrechnungsbogen importiert werden, wo sie anschließend auf die Kostenstellen bis hin zu den einzelnen Maschinen verteilt werden. Aus den Daten des Betriebsabrechnungsbogen werden die Zuschlagssätze aggregiert, welche wiederum in einem Kalkulationstool zur Berechnung der Kosten für ein bestimmtes Produkt verwendet werden. In einer weiteren Exceltabelle wurde eine Maschinenstundensatzrechnung realisiert, deren Ergebnisse wiederum mit dem Kalkulationstool verknüpft sind.

Projekttablauf



Erstgespräch

Ein erstes Gespräch dient dem gegenseitigen Kennenlernen: Sie bekommen einen Eindruck von delta, unserer Arbeitsweise und unseren bisherigen Projekten. Gleichzeitig erörtern wir mit Ihnen die konkrete Problemstellung, im Rahmen derer Sie sich eine Zusammenarbeit mit uns vorstellen können.

Teambildung

Ihre konkrete Projektanfrage präsentieren wir unseren Mitgliedern und stellen daraufhin ein Projektteam zusammen, welches aufgrund der fachlichen Kompetenzen und Erfahrungen seiner einzelnen Mitglieder optimal auf Ihre Aufgabenstellung zugeschnitten ist.

Angebots-erstellung

Das Projektteam erstellt ein unverbindliches Angebot, welches die Grundlage für die anschließende Projektarbeit darstellt. Sollten auf Ihrer Seite daraufhin Änderungswünsche bestehen, werden diese selbstverständlich berücksichtigt.

Projektarbeit

Bei der eigentlichen Projektarbeit sind wir nicht auf Standard-Methoden oder „Schablonen“ fixiert, sondern legen Wert auf eine individuelle Problemlösung, die auch neuartige, kreative Lösungen in Betracht zieht. Dabei legen wir viel Wert auf eine enge Kooperation mit Ihnen, um eine optimale Lösung für ihr Unternehmen zu erzielen. Im Rahmen von Zwischenberichten oder Präsentationen werden Sie regelmäßig über den aktuellen Stand unserer Arbeit informiert.

Projektabschluss

Bei Projektende präsentieren wir Ihnen die erarbeiteten Ergebnisse und übergeben Ihnen einen ausführlichen Abschlussbericht. Die Rechte an sämtlichen erarbeiteten Ergebnissen gehen natürlich gleichermaßen in Ihren Besitz über. Wir hoffen, Sie damit von unserer Leistung überzeugt zu haben und Sie in einem Folgeprojekt weiter zu unterstützen.

Quellenverzeichnis

¹Anna Nagl: *Der Businessplan*, Wiesbaden 1996.

²Philipp Willer: *Businessplan und Markterfolg eines Geschäftskonzepts*, 2007.

³Wuppertaler Kreis e.V. (Hrsg.): *Wissensmanagement in mittelständischen Unternehmen. Ein Leitfadens*, Köln 2000.

⁴K. Bergmann: *Angewandtes Kundenbindungsmanagement*, Frankfurt/Main, 1998.

⁵Horváth & Partners Management Consultants: *Balanced Scorecard Studie 2005*, 2005.

⁶Andreas Zimmer: *Produktionssteuerung mit reihenfolgeabhängigen Rüstkosten*, Hamburg 1996.

⁷Christian Scheer: *Kundenorientierter Produktkonfigurator: Erweiterung des Produktkonfiguratorkonzeptes zur Vermeidung kundeninitiiertes Prozessabbrüche bei Präferenzlosigkeit und Sonderwünschen in der Produktspezifikation*, Logos-Verlag, Berlin 2006.

Impressum

Auflage 300 Stück

Druck Butz + Bürker Karlsruhe

Herausgeber delta Studentische Unternehmensberatung UG
(haftungsbeschränkt)
Gotthard-Franz-Straße 3
76131 Karlsruhe
Tel.: +49 700 33 58 23 80
Fax.: +49 700 33 58 23 81
info@delta-karlsruhe.de

Vertretungsberechtigter Vorstand Christoph Baumhardt, Tobias Funke, Marian Weigt

Besuchen Sie uns auch im Internet www.delta-karlsruhe.de



delta ist als erste Studentische Unternehmensberatung seit dem 21.04.2004 durch die Deutsche Gesellschaft zur Zertifizierung von Managementsystemen DQS GmbH nach DIN EN ISO 9001 zertifiziert (Reg-Nr.: 245996 QM).



Das Qualitätsmanagement deckt die beiden großen Teilgebiete deltas, die Projektabwicklung und die Mitgliederentwicklung, umfassend ab.

