



Mineralbrunnen – und Getränkewirtschaft

Kunden- *und* Effizienz-
orientierte Excellence-
programme

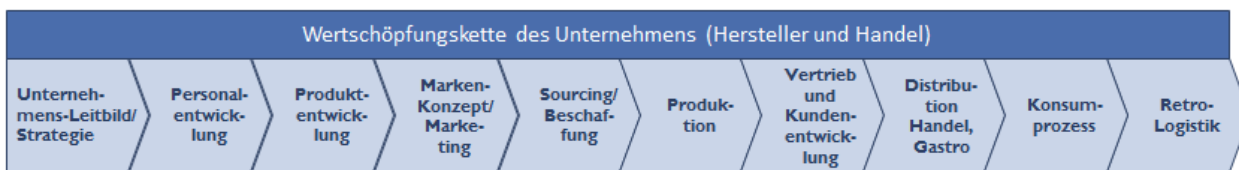


■ Herausforderungen für die deutsche Mineralbrunnen- und Getränkewirtschaft

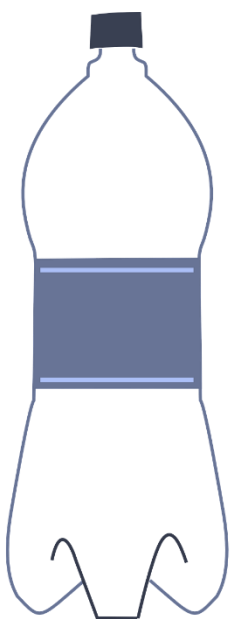
- **Verbraucherschutz** und **Gesundheit** stehen bei den Konsumenten zunehmend im Fokus.
- **Kennzeichnungspflichten** von Ein- und Mehrweggebinden beschäftigen die Branche.
- Der **Schutz der Wasservorräte** muss durch politische Entscheidungen gesichert werden (Fracking).
- Die **Sortimentsvielfalt** (Kleingebinde, Glasflaschen) - steigt und führt zu geringeren Füllmengen und höheren Lagerbeständen.
- Der **Kostendruck** verstärkt sich durch steigende **Energie- und Personalkosten**.
- Der **Leergutsortieraufwand** ist in den letzten Jahren um ein Vielfaches gestiegen.
- Zusätzliche neue Herausforderungen ergeben sich aus der **totalen Transparenz der Endverbraucher**.

Hersteller und GFGH unter Druck

■ Das Wertschöpfungs- und Kostenmodell: Wo sind die Wertetreiber und Hebel ?



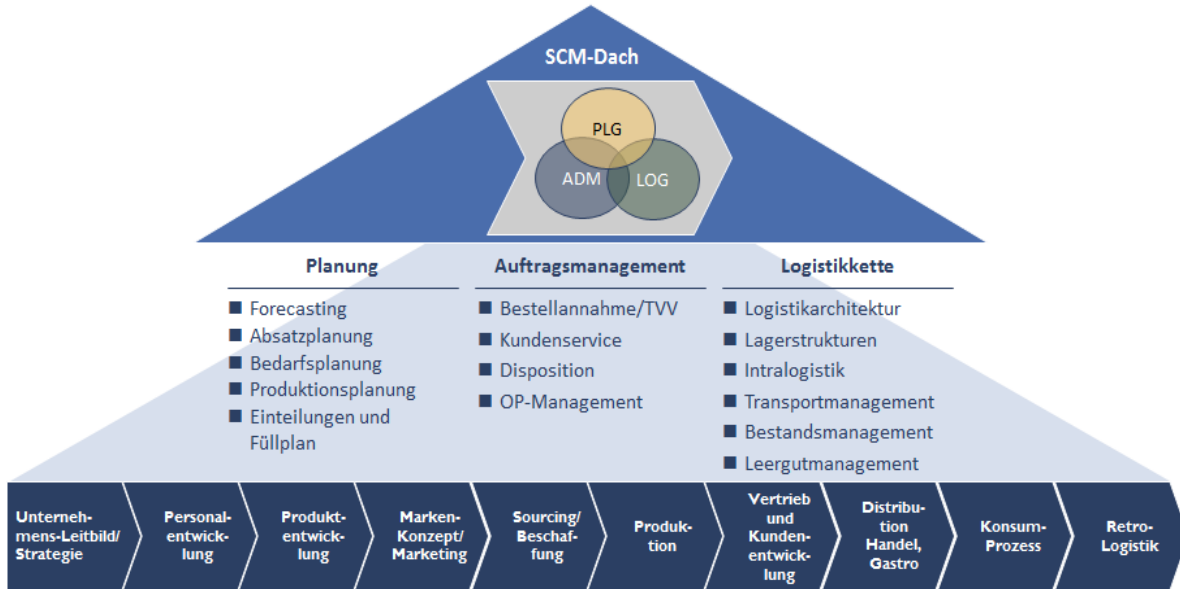
CRM und Logistik als Wertetreiber



- Rohstoffe:** Qualitätsanforderungen, volatile Märkte, nachhaltige Kontrakte
- Produktion:** Automatisierung, Flexibilität, Auslastung
- Abfüllung:** Losgrößen, Reinigung, Gebinde, Produktunterschiede (Süßgetränke)
- Logistik:** Mehrstufigkeit, Vielfalt, Absatzkanalkomplexität, Retro-Kreisläufe
- Vertrieb:** Kundenanforderungen, Strukturveränderungen im Handel
- Marketing:** Werbebudget, Medienkosten, Differenzierungszwang
- Verwaltung:** Personalkosten, Komplexität

- **Logistik und Vertrieb** sind also zusammen ein wirksamer Effizienz- und Renditehebel, um sowohl an der Kosten- als auch Umsatzschraube spürbar zu drehen. Das verbindende Element aus Prozess-Sicht ist der Auftragsdurchlauf.

Supply Chain Management und Logistik-Optimierung in der End-to End - Prozesskette



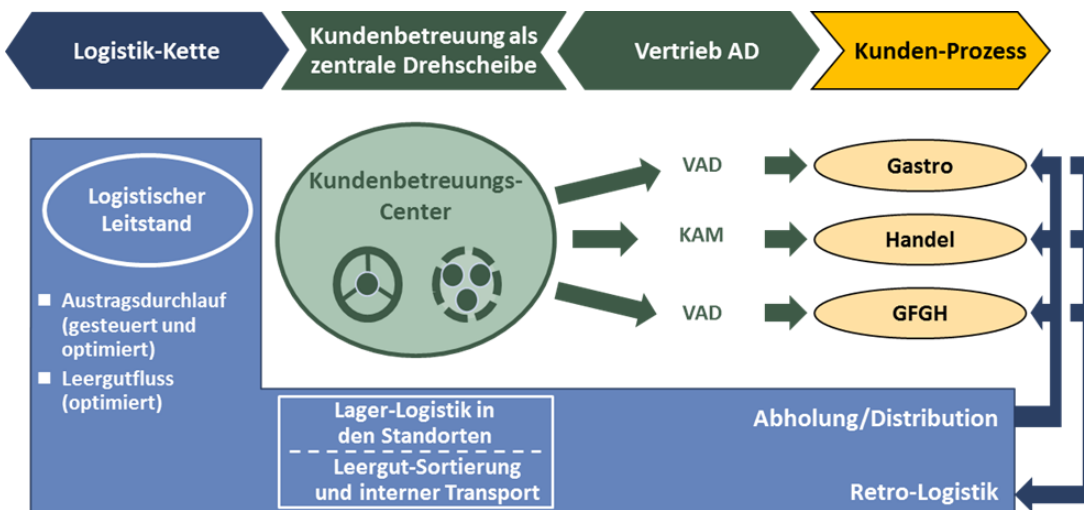
Logistik im gesamthaften SCM-Ansatz

Die integrierte SCM - bzw. TCO – Konzeption (Total Cost of Ownership) geht weit über die reine Logistikkette hinaus und setzt bereits bei der Einbindung von Lieferanten, Handelsorganisationen, Kunden und anderen Partnern zur Lokalisierung aller operativen Potenziale an. Die Orchestrierung mehrerer Regelkreise führt somit zu einem synchronisierten 3-Kreis-Management unter einem SCM-Dach.

Verbesserte Kundenorientierung durch das Kundenbetreuungs-Konzept

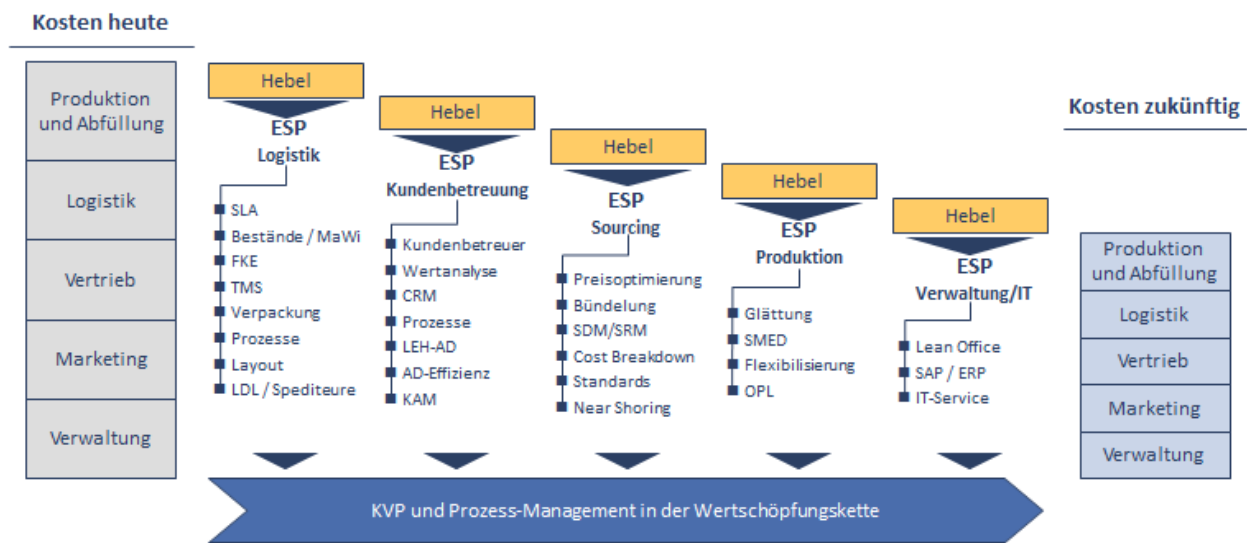
Zu viele Abteilung- bzw. fachbezogene Ansprechpartner sind für den Kunden oft anonym, die Wege intransparent und stellen eine aufwendige Hürde dar. Der innovative Ansatz verknüpft hier SCM mit Kundenbetreuung in 2 Leitständen/Zentren.

Gesamthafter CRM-Ansatz



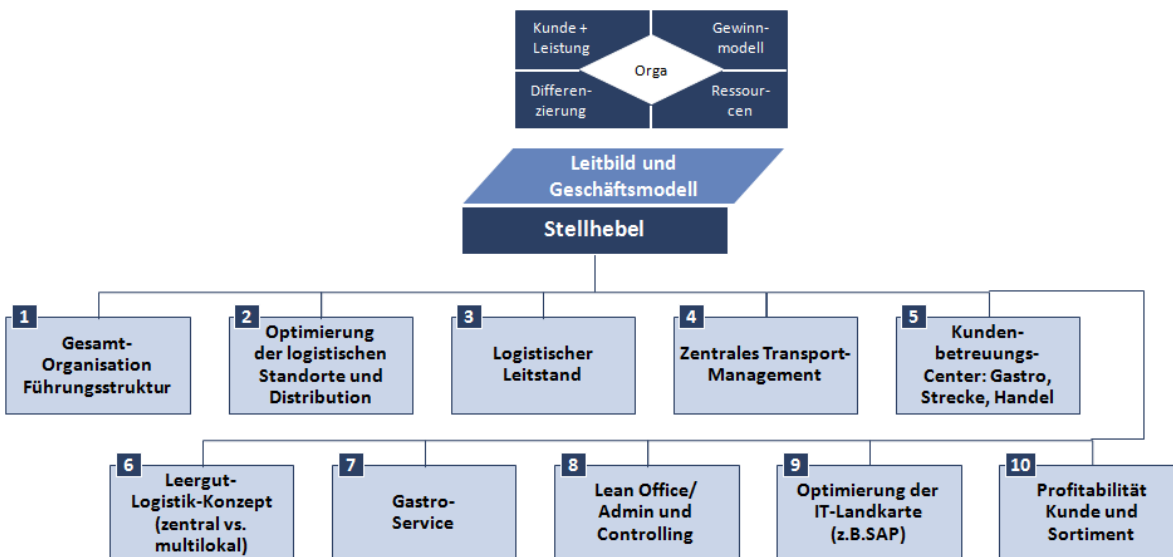
- Operational Excellence basiert auf einem zweistufigen Veränderungsprozess:
 - Der gezielte Einsatz von **Stellhebeln** zur spürbaren und nachhaltigen Verbesserung der Kosten-, Preis- und Absatzposition
 - Die kontinuierliche Weiterentwicklung mit dem **Ziel der lernenden Organisation**
 - Die **operativen Stellhebel** werden in strukturierten **Effizienz-Steigerungs-Programmen (ESPs)** individuell entwickelt, abgestimmt und konsequent umgesetzt

Stellhebel und Effizienz-Steigerungs-Programme



SLA: Service Level Agreements SMED: Single Minute Exchange of Dies KVP: Kontinuierlicher Verbesserungsprozess TMS: Transport Management System
 FKE: Frachtkosteneffizienz OPL: Operative Planung LEH-AD: Lebensmittel-Einzelhandel Außendienst ERP: Enterprise Resource Planning
 LDL: Logistischer Dienstleister ALS: Auftragsleistand

- Stellhebelsystem am Projektbeispiel aus einem Logistikprojekt (Brauerei mit GFGH): der richtige Mix entscheidet



Operative Stellhebel im Gesamtbild

■ **Exxent Beratungsansatz: Operational Excellence**

Unser Beratungsansatz ist konsequent auf alle operativen Funktionen und Prozesse ausgerichtet und stellt die Umsetzung in den Mittelpunkt

*Exxent-
Beratungsansatz
und Spezialität*



Unser Beratungsansatz ist konsequent auf alle **operativen Funktionen und Prozesse** ausgerichtet und stellt die **Umsetzung in den Mittelpunkt**.



Wir **konzentrieren** uns auf die **wesentlichen Stellhebel und operativen Potenziale** unserer Kunden, um außergewöhnliche **Resultate messbar** zu erzeugen und um die operative Prozesswelt auf die Strategien hin richtig auszurichten.



Hierzu entwickeln wir **individuell zugeschnittene Lösungen** und **unterstützen intensiv die Umsetzung**, der **größte Anteil** unserer Projekte ist **Umsetzungsarbeit**.



Unsere Erfahrungen bereiten wir systematisch in **Stellhebelkonzepten, Frameworks und Maßnahmenbibliotheken** auf, so dass wir über eine **umfangreiche Toolbox** verfügen.



Für unsere **Schwerpunkt-Branchen** stellen wir **spezialisierte Teams** bereit, die mit hervorragendem **Praxis- und Methodenwissen** schnell zum Ergebnis kommen.



Unsere Kunden schätzen daher unsere Praxisnähe, die **Bereitschaft "die Ärmel hochzukrempeln"** und **dabei zu bleiben bis es läuft**.



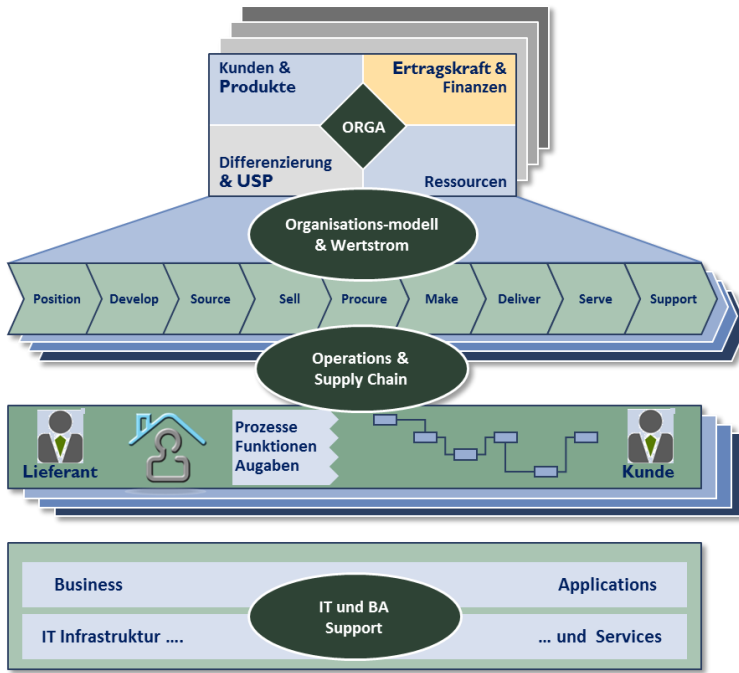
Unsere Stärke liegt darin, dass wir für die unterschiedlichen **Problem- und Aufgabenstellungen** in den Operations unserer Kunden stets die **richtige Antwort bezüglich Good Practice**, Konzeptlösungen und Methodik finden.



Der professionelle Einsatz unserer **Implementierungs- und Change-Management-Fähigkeiten** sichert **messbare Umsetzungsergebnisse**, an denen wir uns gerne messen lassen.

Exxent Leitbild

Die Brückenbauer zwischen Strategie, Prozessen und IT-Tools



Strategie und Geschäftsmodelle

- ▶ Positionierung (Kunden & Produkte) und Segmentierung
- ▶ Differenzierung & USP
- ▶ Ertragskraft & Gewinnmodelle
- ▶ Ressourcen (HR, Assets, Kapital)

Organisationsmodell & Wertstrom

- ▶ Wertschöpfungskette und Kernprozesse
- ▶ Leistungsspektrum (make or buy)

Operations, Supply Chain und Prozesslandkarte

- ▶ Wertstromanalyse und -design
- ▶ Prozess-Management
- ▶ Organisations-Strukturen

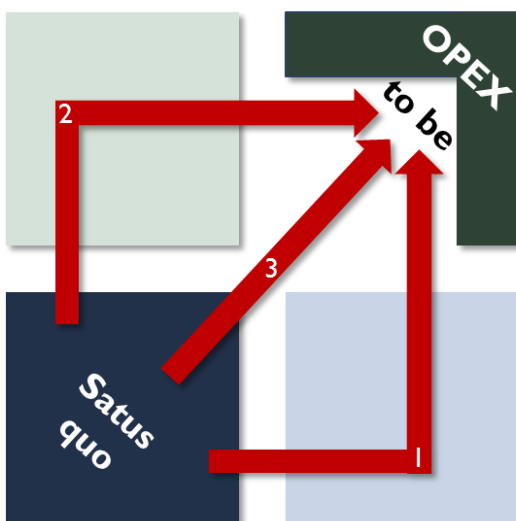
IT and BA Management

- ▶ Anwendungen und Software
- ▶ ERP, CRM, CAD, E-Commerce
- ▶ IT - Infrastruktur

Exxent Leitbild

Exxent Umsetzungspfade

Umsetzungspfade und Verdaulichkeit als ein Schwerpunktthema der Umsetzung



- Wir legen ein starkes Augenmerk auf den **richtigen Umsetzungspfad**, denn er alleine entscheidet über **Geschwindigkeit, Erfolg und Motivation**.
- **Pfad 1 = Evolution:** Der erste scheinbar leichteste Pfad zeigt die größte Verdaulichkeit des Umsetzungs-Prozesses, aber auch das größte Speed-Risiko auf (blau - blau - grün).
- **Pfad 2 = Revolution:** Der zweite Pfad nimmt die größte Veränderung vorweg, beansprucht die Organisation am Anfang stark, aber führt am Ende schneller zum Ziel (blau - grün - grün).
- **Pfad 3: Der diagonale bzw. direkte Weg** trägt das größte Motivations- bzw. Verdaulichkeits-Risiko, ist aber unter extremem Handlungs-zwang und Sanierungsdruck oft erforderlich (blau - grün).

Exxent Umsetzungspfade:

Evolution, Revolution und direkt

■ Ihre Ansprechpartner



John A. Eke
Geschäftsführender Gesellschafter
Mob +49 (0)172 824 88 03
john.eke@exxent-consulting.de



Kristine Heinecke
Branchenverantwortliche Food&Beverage
Mob +49 (0)170 29 49 160
kristine.heinecke@exxent-consulting.de

■ Kontakt und digitale Visitenkarte

 **Exxent Consulting GmbH**
Firmensitz

Kontaktdaten:

Adresse:

Exxent Consulting GmbH
Dahlienstr. 13
D-84174 Eching

Ansprechpartner: John Albert Eke (Geschäftsführer)

Tel.: +49 172 824 88 03

Fax: +49 8709 9430290

E-Mail: john.eke@exxent-consulting.de

Internet: www.exxent-consulting.de



Digitale Visitenkarte



Website

Herausgeber
Exxent Consulting
GmbH

Inhalt
John A. Eke
Kristine Heinecke

Copyright
Exxent Consulting
GmbH © 2014