

Zukunftssicherheit für die *Automobilindustrie*

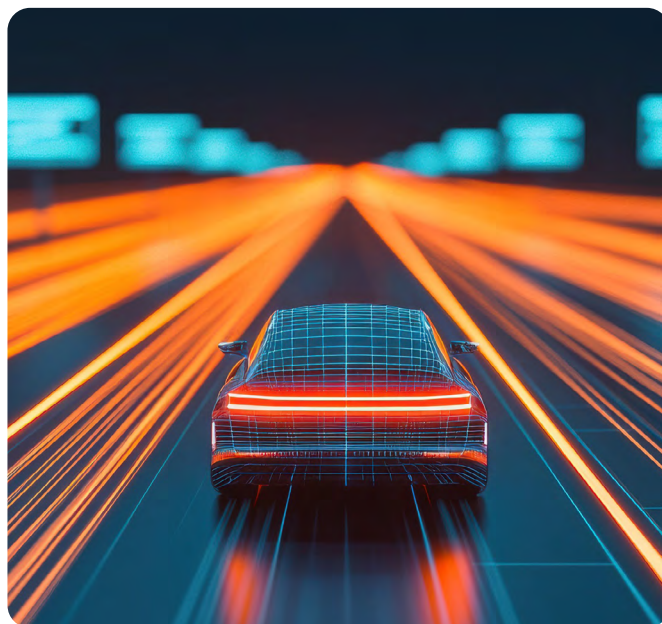
**Wie Unternehmen operative Exzellenz als kraftvollen Motor
für Spitzenleistung, Effizienz und Profitabilität nutzen**



EFESO Management Consultants Real Results, Together

EFESO Management Consultants ist die führende internationale Unternehmensberatung mit Fokus auf Operations und Performanceverbesserung.

Wir helfen globalen Konzernen, mittelständischen Unternehmen und Private Equity Investoren, Beiträge zu einer zukunftssicheren Welt zu leisten und ihre Produktivität und Kosteneffizienz langfristig zu sichern – und sorgen in mehr als 1.500 Projekten pro Jahr in über 75 Ländern für Erfolge.



Das zeichnet EFESO aus:

40+ Jahre Erfahrung in der Automobilindustrie

Ø 20 % Einsparungen bei CapEx

500+ Automotive-Projekte weltweit in allen Dimensionen der Wertschöpfungskette

1.000+ Consultants

Ø 40 % Effizienzsteigerung in Prozessen

45+ Nationalitäten in **35** Offices weltweit

Verwirklichen Sie mit uns *operative Exzellenz*:



➤ Website
besuchen

➤ Gespräch
vereinbaren

➤ Newsletter
abonnieren

➤ Vernetzen
via LinkedIn



Pole-Position verteidigen mit EFESO

**Meile um Meile Ergebnisse schaffen:
unser Leistungsspektrum für die
Automobilindustrie**

Sicher Navigieren in unsicheren Märkten	4
Operations als Schlüssel zu profitabler Transformation	7
Zukunftsfähige Lieferketten gestalten	9
Wettbewerbsfähigkeit stärken im Einkauf	13
Prozesse und Produkte in F&E optimieren	17
Cost & Value Engineering als holistischen Ansatz etablieren	21
Transformationsdruck ausgleichen mit Produktexzellenz	25
Branchenexpertise: Ihr EFESO Automotive-Team	28
Best Practices aus der Branche: EFESO Automotive Case Studies	30

Sicher *Navigieren* in unsicheren Märkten

Sechs Trends, die eine Neuausrichtung der Geschäftsmodelle von OEMs und Zulieferern erfordern



Florian Roth,
Global Automotive Lead & Managing Director der DACH-Region
EFESO Management Consultants

Die Automobilindustrie erlebt nicht eine, sondern mehrere, vielschichtige Transformationen – 24/7, über gesamte Wertschöpfungsketten hinweg und ohne absehbare Rückkehr in die „Laufruhe“ mehrjähriger Model- und Planungszyklen. Traditionelle Wertschöpfungsmodelle verlieren an Schlagkraft, während neue Technologien, veränderte Kundenerwartungen und globale Marktverschiebungen die Spielregeln neu definieren. Für OEMs und Zulieferer bedeutet das: sie müssen ihre Geschäftsmodelle konsequent weiterentwickeln, um auch in zunehmend fragmentierten und softwaregetriebenen Märkten ihre Profitabilität zu sichern.

Wer jetzt bereit ist, bestehende Strukturen aufzubrechen, Innovationsfelder mutig zu besetzen und Partnerschaften neu zu denken, schafft die Basis für nachhaltiges Wachstum. Veränderung ist keine Option. Sie ist für viele Unternehmen der Branche zur zentralen Voraussetzung wirtschaftlicher Überlebensfähigkeit geworden. Sechs Markttrends prägen dabei die Auseinandersetzung mit neuen Perspektiven.





Stagnation der globalen Fahrzeugproduktion

Die weltweite Fahrzeugproduktion stagniert, selbst mittelfristig ist nur ein moderates Wachstum in Sicht. Vor allem China und Südostasien treiben die Nachfrage, während Europa und Nordamerika lediglich langsam aus ihren Schwächephasen herausfinden. Gleichzeitig bleibt die Marktdynamik gedämpft: Hohe Fahrzeugpreise, wirtschaftliche Belastungen für Konsumenten und zollbedingte Kostenschübe bremsen den Absatz.



Portfolio-Wandel zwischen E-Mobilität und Hybrid-Revival

Bei batterieelektrischen Fahrzeugen flacht das Wachstum in Europa und Nordamerika deutlich ab, nicht zuletzt, weil staatliche Förderungen auslaufen. Parallel erleben Hybridfahrzeuge ein unerwartetes Comeback. Zulieferer müssen daher ihre Produktportfolios flexibel weiterentwickeln, um Kundenbedarfe zur Elektrifizierung sowie zum konventionellen Antriebsstrang bedienen zu können.



Software wird zum Herzstück des Fahrzeugs

Fahrzeuge werden immer stärker softwaregetrieben. Entsprechend gewinnt die Rolle der Zulieferer im Bereich Software und Elektronik an Bedeutung. Dieser Trend verlangt neue Kompetenzen, hohe F&E-Investitionen und eine engere Zusammenarbeit mit neuen Playern, insbesondere bei komplexen digitalen Systemen. Wer hier mithalten will, muss technologisch und organisatorisch aufrüsten.



Chinesische Hersteller schließen rasant auf

Chinesische OEMs und Zulieferer gewinnen sowohl im Heimatmarkt als auch weltweit massiv an Standfestigkeit. Das erhöht den Wettbewerbsdruck auf westliche Hersteller deutlich. Parallel führt der harte lokale Wettbewerb in China zu sinkenden Margen und zwingt Unternehmen zu einer klaren regionalen Fokussierung. Erfolg setzt hier eine scharfe Strategie und lokale Präsenz voraus.



Geopolitik sorgt für permanente Disruption

Zölle, Subventionen und regulatorische Veränderungen stellen weltweite Lieferketten auf den Kopf. Vor allem die US-Zölle auf Fahrzeugimporte treiben die Kosten in die Höhe und stören zuvor integrierte Liefernetzwerke. Unternehmen müssen ihre Supply-Chain-Strategien neu ausrichten, um geopolitische Risiken besser abzufedern.



Lieferketten und Arbeitsmärkte erodieren

Volatile Rohstoffverfügbarkeiten, anhaltende Halbleiterengpässe und Arbeitskräftemangel bleiben zentrale operative Risiken. Viele Einkaufsorganisationen in der Automobilindustrie müssen sich daher zu kooperativen, datengetriebenen Plattformen weiterentwickeln, die Transparenz erhöhen und Risiken minimieren. Zugleich gilt: Ohne kontinuierliche Investitionen in Mitarbeiterentwicklung und Supply-Chain-Innovation geht langfristig nichts.



Cockpit Talk

Wir sehen, dass die Produktdifferenzierung am Markt immer schwieriger wird, bei gleichzeitigem Wettbewerbsdruck in vielen Segmenten. Entsprechend entwickeln sich die Kosten zu einem Kernelement, auf das sich jedes Unternehmen ausrichten muss.

Florian Roth,
Global Automotive Lead & Managing Director der DACH-Region
EFESO Management Consultants

Im „Cockpit Talk“ der Automobilwoche diskutieren Florian Roth und Dr. Kenneth Sievers, Partner bei EFESO, über neue Wachstumsparameter für die Automobilindustrie und gehen auf Aspekte wie Cost Leadership und Lieferkettenstabilität näher ein.



[Video
ansehen](#)

Operations als *Schlüssel* zu profitabler *Transformation*

Operative Exzellenz steigern und Effizienzpotenziale aktivieren mit EFESO

Mit EFESO professionalisieren Unternehmen der Automobilindustrie ihre Operations. Sie sorgen somit dafür, dass Transformation nicht zum Risiko wird, sondern zum Wachstumstreiber – und Profitabilität auch in volatilen Märkten gesichert bleibt.

Schließlich bieten gerade die Operations-Segmente die wirksamsten Stellhebel, um auf die eingangs genannten Trends angemessen zu reagieren und Geschäftsmodelle fit für Zukunftsmärkte zu machen, von resilienten Lieferketten bis hin zu digitalen Fabriken.

Erfahren Sie auf den folgenden Seiten, wie Automotive-Unternehmen mit dem Team von EFESO ihre operative Leistungsfähigkeit steigern und ihre Profitabilität sichern. Ob es Smart-Factory-Konzepte, adaptive Produktions- und Logistikstrukturen oder digitale Lösungen sind, die messbare Wertsteigerung schaffen: letztendlich finden wir die optimale Lösung für diese und weitere erfolgskritische Handlungsfelder in der Branche.





Volkswagen AG

EFESO unterstützt Volkswagen seit 2017 in der Umsetzung des Zukunftspakts. Dabei ist EFESO sowohl als Berater unserer deutschen Werke aktiv als auch in der Entwicklung und Begleitung eines auf die Komponente zugeschnittenen Award-Programms zur Verbesserung unserer operativen Exzellenz.

Die Zusammenarbeit mit EFESO wird auf allen Ebenen als produktiv empfunden – vom Shopfloor bis ins Topmanagement. Verantwortliche aus verschiedenen Standorten schätzen dabei insbesondere die konstruktive, praxisorientierte und in die Tiefe der einzelnen Geschäftsfelder reichende Kompetenz der EFESO Berater:innen (...).

Thomas Schmall, Member of the Board of Management Volkswagen AG, Technology,
CEO Volkswagen Group Components



ZF North & South Americas

EFESO unterstützte mich bei der strategischen Planung „Next Generation Mobility 2030“ für die Region Nord- und Südamerika. Ihr Ansatz, ihr Engagement und ihr „Outside-in“-Denken haben zu unserem endgültigen strategischen Ausblick beigetragen.

Neeta Salvi, CFO, SVP Finance and Head of Strategy



Mercedes-Benz

Als Pilot für weitere Unternehmensbereiche kam diesem Projekt eine besondere Bedeutung zu. Entsprechend wichtig war die offene, reibungsfreie Zusammenarbeit mit allen Beteiligten. Hier überzeugte EFESO ebenso wie durch das hohe fachliche Niveau.

Die Nachhaltigkeit der erreichten Effizienzsteigerung steht und fällt mit dem Verhalten und Werteverständnis der Führungskräfte. Hier ist es uns gelungen, eine wirkliche Veränderung ‚in den Köpfen‘ zu erreichen.

Kürgen Kaeber, Manager TOS Training Center, Mercedes-Benz Werk Wörth



Bentley Motors Limited

Gemeinsam mit EFESO haben wir eine der schnellsten, erfolgreichsten und innovativsten Fabriktransformationen erreicht. Die Bentley-Mannschaft hat mit Freude und Engagement die sichtbare Veränderung gestaltet.

Peter Bosch, former Member of the Board, Manufacturing



Weitere
Kundenstimmen

Zukunftsfähige Lieferketten gestalten

Fokussierung auf den „Wert“ in „Wertschöpfungskette“



20 - 60 %

Mehr Absatz durch exaktere Prognosen

80 %

Reduktion material- und variantengetriebener Komplexität durch Portfoliosteuerung



Unternehmen, die sich den eingangs genannten Trends aktiv stellen, benötigen heute mehr als klassische Supply-Chain-Lösungen. Notwendig sind belastbare, anpassungsfähige Strukturen, die Transparenz schaffen, Flexibilität ermöglichen und Komplexität beherrschbar machen. Zudem entstehen neue, komplexe Herausforderungen und Risiken in einer schnelleren Taktung, an die eine Anpassung schwerfällt. Zukunftsfähigkeit erfordert daher eine integrierte Betrachtung und Steuerung der „End2End Supply Chain“.



Die folgenden Herausforderungen zeigen die zentralen Handlungsfelder für eine zukunftsorientierte und marktnahe Gestaltung von Wertschöpfungsketten:

Traditionelle Hebel sind erschöpft

„Verhandlungsrunden“ und eindimensionale Kostensenkungen sind nicht mehr zielführend; es gilt, systemisch und funktionsübergreifend Werte zu mobilisieren (Technik × Beschaffung × Betrieb × Logistik).

Transparenz ist unzureichend

Vielen Unternehmen mangelt es noch immer an einer durchgängigen Sichtbarkeit von Bestandstreibern, Risiken in der Lieferkette, Vorlaufzeiten und Lieferantenbeschränkungen. Es ist notwendig, zu einer faktenbasierten Entscheidungsfindung zu gelangen.

Betriebsmodelle sind nicht für Volatilität ausgelegt

S&OP, Risikomanagement und Lieferantensteuerung bleiben oft fragmentiert. Sie müssen sich zu szenarioorientierten Managementsystemen weiterentwickeln, die idealerweise auch Portfolio- und kommerzielle Aspekte umfassen.

Digitale Investitionen sind fragmentiert

Es existieren bereits leistungsfähige Werkzeuge (Planung, Supply Chain Control Tower, SRM), die ihr Potential aufgrund von Datenqualität, Prozesslücken und Akzeptanz oftmals nicht entfalten können. Hier sind die Lücken zur Entscheidungs- und Umsetzungsfähigkeit zu schließen.

Cash und Working Capital sind gebunden

Überschüssige Bestände und suboptimale Bedingungen bestehen fort, weil deren Ursachen in Designentscheidungen, Parametern, Stammdaten und konkurrierenden Anreizsystemen liegen – nicht in „Bestandsprojekten“.



Wir liefern *messbare EBIT- und Cash-Effekte*

Dazu richten wir gemeinsam Ihre Supply Chains auf die Zukunft aus, u. a. über diese Ausgangspunkte:

	Zielsetzung	Hebel	Ergebnisse
Schnelle Wertdiagnose	Schnelles Erstellen eines CFO-gerechten Value Case und einer priorisierten Roadmap	• Quantifizierung von Wertpools in den Bereichen Kosten, Working Capital, Service und Risiko • Identifizierung von Grundursachen in Planungsparametern, Beschaffung, Netzwerk, Werksausführung • Priorisierung von Initiativen	Value Case, Rückstand bei Initiativen, Implementierungsplan, Governance-Setup
Netzwerk- & Footprint-Strategie	Umgestaltung der Lieferkette für E-Mobilität, Regionalisierung und Kosten	• Optimierung des Produktions- und Vertriebs-Footprints • Make/buy, Gestaltung des Lieferanten-Ökosystems, Nearshoring-Szenarien • Modellierung der gesamten Supply-Chain-Kosten einschließlich CO₂ Footprint und Risiko	Zielnetzwerk, Investitionsplan, Roadmap für den schrittweisen Übergang
Bestände & Working Capital	Bestandsreduzierung, Servicestabilität, Governance-Routinen, Kontrollen	• Rückstellung von Parametern • Obsoleszenz- und Slow-Mover-Angriff; Segmentierung & Service-Differenzierung • End2End-Ursache: Prognosegenauigkeit, Planungskadenz, Stammdaten • Anlagenausführung: Termintreue, Engpässe, Logistik auf der Produktionsseite	Bestandsreduzierung, Servicestabilität, Governance-Routinen, Kontrollen und nachhaltige Cash-Freisetzung
Einkaufs- & Kostentransformation	Nachhaltige Einsparungen im direkten u. indirekten Bereich - ohne Lieferunterbrechungen	• Neustart der Kategoriestrategie (Should-Cost, Clean-Sheet, Spec/Value Engineering) • Lieferantenverhandlungen + Ausschreibungen mit risikobasierter Auftragsvergabe • Lieferantenmanagement inkl. Leistungsbewertung der Lieferanten • Optimierung von Verträgen, Bedingungen und Zahlungen (Auswirkungen auf die Liquidität)	Verhandelte Einsparungen, Pipeline, Lieferanten-Governance, Steigerung der Leistungsfähigkeit

Supply Chain Control Tower: Leitstand in stürmischen Zeiten

Ein Tier1-Zulieferer benennt die Transparenz seines globalen Wertschöpfungsnetzwerkes als TOP-Priorität. Eine neue Technologie soll alle SCM-Informationen bündeln, um Risiken proaktiver managen zu können. Mit EFESO etabliert das Unternehmen einen Supply Chain Control Tower in seiner SCM-Organisation. Von der ersten Datensammlung/-analyse bis zum ersten Einsatz benötigt es dazu weniger als ein halbes Jahr.

 **Case Study lesen**



BOMAG Fayat Group

Wir beauftragten EFESO damit, unsere Einkaufsorganisation weiterzuentwickeln, um gegen geopolitische Veränderungen und Störungen in den Lieferketten gewappnet zu sein. Diese Zusammenarbeit hat unsere digitale Landschaft verbessert, die operative Exzellenz erheblich gesteigert und manuelle Aufwände enorm reduziert.

Somit konnten wir die Prozesseffizienz um bis zu 50 % steigern und zudem eine vollständige Datentransparenz in Echtzeit herstellen. Das verschafft uns eine solide Basis, um die Einkaufsorganisation ‚Fit-for-Future‘ zu machen.

Matthias Bender, Head of Advanced Purchasing



Wettbewerbsfähigkeit stärken im Einkauf

Beschaffung professionalisieren und Profitabilitätsreserven erschließen



4 Mrd. EUR+

Einsparungen in Einkaufsprojekten realisiert

50+ ROC

(Return on Consulting) erzielt



Mit einem Materialkostenanteil von > 50 % ist der Einkauf ein zentraler Erfolgsfaktor, um globale Trends und Markt-disruptionen zu meistern. dabei können sich die Materialkosten als ein besonders effektiver Hebel erweisen, um die Profitabilität eines Produktes bzw. Unternehmens zu verbessern.

Besonders in der Automobilindustrie, in der hochwertige Komponenten, innovative Materialien und komplexe Fertigungsverfahren über den Markterfolg entscheiden, ermöglicht ein professionell aufgestellter Einkauf eine direkte und kontinuierliche Erhöhung der Marge. Jede Optimierung von Stückkosten, jeder Zugewinn an Prozess-sicherheit und jede frühzeitige Integration neuer Technologien wirkt sich unmittelbar auf das Ergebnis aus. Im Idealfall entwickelt sich der Einkauf vom „Kostensenker“ zu einer verlässlichen Größe im Unternehmen weiter, die Profitabilität messbar steigert.

Case Study

ESG-Strategie mit messbaren Ergebnissen im Einkauf

Ein Automobilhersteller möchte sein Beschaffungsmanage-ment nachhaltig gestalten und die erzielten Ergebnisse anhand von Kennzahlen messbar machen. Die Betrachtung der Einkaufsseite reicht dafür jedoch nicht aus, der Hersteller benötigt eine unternehmensweite ESG-Strategie.

Gemeinsam mit EFESO entwickelt das Unternehmen eine integrierte und pragmatische Lösung. Diese optimiert den Einkauf im Hinblick auf Nachhaltigkeit und macht den Fortschritt anhand von KPIs messbar.



**Case Study
lesen**



**Einkauf
optimieren**

Diese Dimensionen sind im Handlungsfeld „Einkauf“ aktuell wesentlich, um die Einkaufsexzellenz und somit die Wettbewerbsfähigkeit des Unternehmens zu stärken:

Kosteneffizienz bleibt das dominante Thema

Anhaltende Rohstoffpreisvolatilität, gestiegene Energiekosten und inflationsbedingter Lohndruck zwingen Einkaufsorganisationen zur konsequenten Steuerung der „Total Cost of Ownership“. Strategien wie „Zero-Based Budgeting“ und globale Ausschreibungen rücken verstärkt in den Fokus.

Digitalisierung erbringt operative Ergebnisse

Was 2025 vielfach noch Pilotstatus hatte, wird 2026 zur operativen Realität: KI-basierte Prognosen, automatisierte Verhandlungunterstützung und eProcurement-Plattformen sind Pflicht statt Kür. Datenqualität und Systemintegration gewinnen entsprechend an Bedeutung.

Einkauf agiert als strategischer Partner

Die Rolle des Einkaufs wandelt sich weiter: Vom reaktiven Versorger hin zum aktiven Werttreiber entlang der gesamten Wertschöpfungskette. In vielen Unternehmen ist der Einkauf mittlerweile in Produktentstehungsprozesse und strategische Unternehmensentscheidungen eingebunden.

Kooperationen treiben Innovationen voran

Die enge Kooperation mit strategisch relevanten Lieferanten bleibt ein konstanter Erfolgsfaktor, insbesondere bei der Entwicklung neuer Technologien, Materialalternativen oder Prozessinnovationen. Frühzeitige Lieferantenintegration und digitale SRM-Tools werden relevanter.

Talent- und Kompetenzentwicklung erhalten Priorität

Digitale Kompetenz, strategisches Denken und technisches Verständnis werden zum entscheidenden Differenzierungsmerkmal. Der Mangel an qualifizierten Einkaufsfachkräften trifft viele Unternehmen hart, so dass gezielte Qualifizierungsprogramme und neue Recruiting-Ansätze gefragt sind.



Wir professionalisieren *Einkaufsorganisationen*

In u. a. den folgenden Handlungsfeldern aktivieren wir Profitabilitätsreserven und sorgen für eine kunden- und kostenorientierte Weiterzuentwicklung des Einkaufs:

	Zielsetzung	Hebel	Ergebnisse
End2End-Transformation	Komplexität in der Einkaufsorganisation und entlang der Lieferkette mit Transparenz beherrschbar machen	• Definition eines Future Target Operating Model (TOM) • Definition von Größe, Struktur und Governance der zukünftigen Organisation • Transformationsbegleitung mit Change Management	Cross-funktional vernetzter, strategisch handelnder Einkauf, der mit weniger Ressourcen operative und taktische Aufgaben erfüllt
Digitalisierung & KI	Komplexität mit Transparenz beherrschbar machen und eine effektivere Wertschöpfung entlang der Lieferkette erreichen	• Zielbild-Definition für Digitalisierung und KI, abgestimmt auf Cybersicherheits- und Datensicherheitsstandards • Datengestützte Verhandlungserfolge durch analysegestützte Vorbereitung und KI-gestützte Erkenntnisse	Hochautomatisierte Prozesse, Effizienz durch optimierte Arbeitsteilung, Konzentration auf Wertschöpfung und Innovation
Materialkostenoptimierung	Fokussierung auf schnelle Kosteneinsparungen und/oder verbesserte Produktkostenstruktur	• Kategorie-oder produktorientierte Ausgabenanalyse • Materialkosten-Benchmarking, Lieferantenrecherche • KI-basierte Analyse des gesamten Einkaufsportfolios • Wettbewerbsorientiertes Sourcing und Lieferantenverhandlungen	End2End-Materialkostenoptimierung, Profitabilitätssteigerung
Taskforce-Management	Leistung von Lieferanten End2End sichern, stabilisieren und nachhaltig verbessern	• Frühzeitige Identifizierung von Lieferantenrisiken (präventiv) • Systematische Verbesserung der Lieferantenleistung (proaktiv) • Stabilisierung kritischer Lieferantensituationen (reaktiv)	Datengestützte Analysen, pragmatische Verbesserungsansätze, Taskforce-Governance-Modelle

Technologie trifft Verhandlungsexzellenz

Ein Tier1-Zulieferer der Automobilindustrie will deutliche Einsparungen im Einkauf erzielen. Dazu kombiniert das Unternehmen gemeinsam mit dem Team von EFESO in einem „Fast-Track-Saving-Booster-Programm“ Datenanalyse, KI-gestützte Playbooks und professionelle Verhandlungsexpertise – und erzielt einen schnellen, skalierbaren Mehrwert für seine Einkaufsorganisation.

 **Case Study lesen**



Miba Friction Group

In den vielen Jahren der Zusammenarbeit haben wir EFESO kennen und schätzen gelernt. Eine Stärke der EFESO ist ihre Prozesskompetenz, die auf breitem Beraterischen Know-how aufbaut. EFESO Berater:innen sind gut ausgebildet und unkompliziert. Entscheidend für den Erfolg ist die kluge Kombination aus Prozessberatung mit IT-Expertenwissen.

F. Peter Mitterbauer, Geschäftsführer Vertrieb & Marketing



Prozesse und Produkte in F&E optimieren

Wettbewerbsvorteile realisieren mit KI-Unterstützung



10–20 %

Produktkostenreduzierung

20–40 %

Reduzierung von SOP-Verschiebungen



Im wettbewerbsintensiven Markt der Automobilindustrie ist die Fähigkeit, überzeugende Produkte und Dienstleistungen schneller und kostengünstiger als die Konkurrenz zu entwickeln und auf den Markt zu bringen, ein kritischer Erfolgsfaktor. Eine zukunftsfähige F&E-Organisation leistet somit einen wesentlichen Beitrag zur Realisierung nachhaltiger Wettbewerbsvorteile. Hier werden Werte geschaffen, die über langfristige Profitabilität, Wettbewerbsdifferenzierung und Krisenbeständigkeit (Resilienz) entscheiden.

Mit EFESO richten F&E-Entscheider der Automobilindustrie die Wertschöpfung ihrer Fachdisziplin effektiv und effizient an der Unternehmensstrategie aus und professionalisieren ihre F&E- Organisation als zukunftsfähigen Werttreiber. Gemeinsam identifizieren wir verborgene Potenziale in der Produkt- und Serviceentwicklung und heben diese mit den passenden Maßnahmen.

Entwicklungseffizienz

Smarte Digitalisierung und KI als Performance Booster

Viele F&E-Teams in der Automobilindustrie profitieren bereits von hochintegrierten Entwicklungsumgebungen. Zugleich sind ihre Prozesse zuweilen nicht mehr wettbewerbs- und zukunftsfähig – etwa, wenn der integrierte, direkte Austausch von Daten nicht möglich ist. Dies können Daten zum Produkt oder zum Entwicklungsprozess sein, die in unterschiedlichen Systemen geführt werden und somit redundant und unstrukturiert sind.

Richten Sie mit EFESO die Infrastrukturen und Fähigkeiten Ihrer F&E-Organisation auf Leistung und Ergebnisse aus. Gemeinsam verwirklichen wir eine State-of-the-Art-Digitalisierung der Entwicklungsprozesse und etablieren KI als Effizienztreiber.



**KI
einsetzen**



**F&E
optimieren**

Diese Aspekte sind im Handlungsfeld „Forschung & Entwicklung“ aktuell besonders relevant, um die Leistungsfähigkeit von F&E-Organisationen zu erhöhen:

KI verändert die Innovationsgeschwindigkeit

Der Druck, Entwicklungszyklen zu verkürzen und neue Funktionen schneller zur Marktreife zu bringen, zwingt F&E-Bereiche dazu, KI-gestützte Entwicklungsprozesse einzuführen. Generative KI verkürzt Simulations- und Testphasen, während automatisierte Variantenbildung und virtuelle Erprobung die Time-to-Market reduzieren.

Softwarezentrierte Architekturen erfordern neue Organisationslogiken

Der Wandel hin zu zentralisierten Fahrzeugarchitekturen und Over-the-Air-fähigen Plattformen bringt tiefgreifende strukturelle Anpassungen mit sich. F&E-Organisationen müssen klassische Hardware-Entwicklung stärker mit agilen Software-Teams verzahnen.

KI-basierte Entwicklungspipelines revolutionieren die Produktentstehung

Modellbasierte Entwicklung und automatisierte Codegenerierung verändern die Arbeitsweise in F&E grundlegend. KI-gestützte Analysewerkzeuge reduzieren Fehlerquoten frühzeitig, senken Testaufwände und verbessern die Prognosegenauigkeit für Entwicklungsrisiken. Dies ermöglicht höhere Reifegrade in der Entwicklung bei gleichem Ressourceneinsatz.

Nachhaltigkeit rückt in den Fokus früher Entwicklungsphasen

Regulatorische Vorgaben und ESG-Anforderungen machen Nachhaltigkeit zu einem Treiber für Veränderungen in F&E. KI-basierte Materialanalysen, Lifecycle-Assessments und Optimierungsmodelle ermöglichen die Bewertung von CO₂-Fußabdruck, Rezyklatanteil und Energieverbrauch bereits in der Konzeptphase.

Neue Kompetenzen und Rollen müssen integriert werden

Mit KI, hochautomatisierten Entwicklungswerkzeugen und neuen Softwarearchitekturen sind neue Kompetenzen erforderlich. Data Engineers, MLOps-Spezialisten und Systemarchitekten gewinnen an Bedeutung, während sich klassische Rollen weiterentwickeln müssen.



Wir richten F&E-Organisationen *auf die Zukunft* aus

Die Produktentwicklung ist in F&E ein beispielhaftes Feld für den Einsatz von KI, um einen geschäftlichen Mehrwert zu erzeugen. Im Kontext von „Product Development Excellence“ sollten Unternehmen diese Bereiche priorisieren:

	Zielsetzung	KI-Hebel	Ergebnisse
PRIO 1 Architecture & Systems Engineering	Integrationsrisiken reduzieren, ECR-Flut begegnen und Architekturinstabilität beheben	• Architektur-Konsistenzprüfung • Interface Conflict Detection • Degradations-Warnsystem	Reduzierung von Integrationsproblemen um 30–50 %, Reduzierung der Anzahl späterer Änderungen Time-to-impact: 9 - 18 Monate
PRIO 2 Konzept & Variantenmanagement	Variantenexplosion beherrschen und hohe Prototypkosten senken	• Multi-Objective Optimization • Variantencluster-Optimierung • Digital Twin	10–20 % Variantenreduktion, 20–40 % weniger Prototypen Time-to-impact: 12 - 24 Monate
PRIO 3 Projekt- & Risiko-Management	SOP-Verschiebungen und verspätete Eskalationen verhindern	• Predictive Risk Scoring • Engpass-Prognose • Termin-Frühwarnsystem	Reduzierung von SOP-Verschiebungen um 20–40 % Time-to-impact: 6 - 12 Monate

TOP-Speed bei Innovationen, Bremskraft auf der Kostenspur

Ein Automobilhersteller erweitert sein Sportwagenportfolio um ein Fahrzeug mit drei Modellvarianten. Da bereits mehrere Entwicklungsvorhaben für weitere Modelle umgesetzt werden, entstand ein äußerst hoher Zeit- und Kostendruck für das Vorhaben. Gemeinsam mit EFESO nimmt der OEM eine tiefgehende Kostenvalidierung vor und identifiziert erhebliche Kostensenkungspotenziale.





DENSO AUTOMOTIVE Deutschland GmbH

Die Investition in Menschen und ihre Fähigkeiten ist ein zentraler Wert bei DENSO. Ein besonders wichtiges und zunehmend bedeutendes Kompetenzfeld ist dabei exzellentes Know-how im Cost Engineering.

Aus diesem Grund haben wir mit einem der Marktführer in diesem Bereich zusammengearbeitet: EFESO. Im Rahmen unserer gemeinsamen Weiterentwicklung führten wir eine Reihe gezielter Experten-Trainings durch, mit einem Schwerpunkt auf Cost-Disclosure-Diskussionen und deren Management.

Während der Schulungen wurden alle relevanten Aspekte – von der strategischen Einordnung bis hin zu praxisnahen Handlungsempfehlungen – klar und verständlich vermittelt.

Andreas Asenhuber, Senior Sales Manager & Head of Business Development VWG



Cost & Value Engineering als *holistischen Ansatz* etablieren

Risiken minimieren und Werte maximieren im Produktlebenszyklus



15–30 %

Reduzierungen bei den Produktkosten realisiert

20 %

Reduzierung der CapEx-Kosten erreicht



Häufig werden Kostensenkungen in Unternehmen nur reaktiv umgesetzt, anstatt als verbindliche Routine in der Organisation etabliert zu sein. Die bestehenden Target-Operating-Modelle stoßen jedoch in der Automobilindustrie vielerorts bereits an ihre Grenzen: sie erfüllen die aktuellen und zukünftigen Anforderungen nicht mehr.

Dies erhöht branchenübergreifend das Risiko, auf neue Marktanforderungen und Rahmenbedingungen nicht mit einem adäquaten Kostenmanagement reagieren zu können. Zudem ist es effektiver, unnötige Kosten erst gar nicht entstehen zu lassen, als sie im Nachhinein zu senken.

In der Zusammenarbeit mit EFESO profitieren Automotive-Entscheider von einem tiefen Verständnis des Berater-teams von technologischen Markttrends: sei es bei Batterietechnologien, neuen Mobilitätskonzepten oder dem autonomen Fahren. Dieses technologische Know-how verbindet sich mit einer präzisen Analyse der Kostenstrukturen über alle Wertschöpfungsstufen hinweg. Dadurch erhalten Unternehmen fundierte Best-Practice-Impulse und relevantes Markt-Wissen von außen, das bestehende Ansätze konsequent hinterfragt. So lassen sich Potenziale in Best-Cost-Sourcing, Best-Cost-Manufacturing und Best-Cost-Design systematisch erschließen.

Auf dieser Basis können Unternehmen Entwicklungs-, Tooling- und Investitionskosten ebenso senken wie Produktkosten und Einkaufspreise. Gleichzeitig entstehen im Vertrieb stärkere Argumente, um am Markt den optimalen Preispunkt zu realisieren. Diesen Prozess begleitet EFESO in allen Abschnitten - von der frühen Konzeptphase bis zur Markteinführung.



**Kostenmanagement
optimieren**

Margendruck nimmt spürbar zu

Technologische Umbrüche, eine sich verschiebende Wertschöpfungslogik und volatile Materialpreise setzen Kostenpositionen zunehmend unter Druck. Unternehmen müssen diese strukturellen Veränderungen aktiv adressieren, um Entscheidungs- und Handlungssicherheit zurückzugewinnen und ihre Profitabilität nachhaltig zu stabilisieren.

Gedrosseltes Innovationstempo gefährdet Kundenbeziehungen

Automotive-Kunden erwarten stärker personalisierte Lösungen und schnellere Produktzyklen, doch viele Entwicklungsprozesse können dies nicht erfüllen. Unklare Kundenbedarfe, lange Abstimmungsschleifen und fehlende End2End-Transparenz bremsen schnelle Markteinführungen aus. Hier gilt es, Kundenzentrierung systematisch zu stärken und die Time-to-Market-Fähigkeit entscheidend zu erhöhen.

Komplexität steigt deutlich an

Wachsende technologische Anforderungen und diverse Produktportfolios überlasten bestehende Strukturen. Know-how ist oft über Teams und Standorte verteilt, so dass wertvolle Expertise nicht wirksam gebündelt wird. Neue Kollaborationsmodelle sind notwendig, um Wissen gezielt zusammenzuführen und die Organisation widerstandsfähiger gegenüber dynamischen Marktanforderungen zu machen.

Nachhaltigkeits- und Compliance-Anforderungen verhindern Flexibilität

Unterschiedliche Berichtspflichten, Umweltstandards und Transparenzanforderungen führen häufig zu Unsicherheiten in Prozessen und Verantwortlichkeiten. Um Entscheidungs- und Umsetzungssicherheit zu gewinnen, müssen Teams befähigt werden, komplexe rechtliche Anforderungssätze systematisch zu erfassen, auszulegen und operativ umzusetzen.

Umsetzungslücken schwächen die Leistungsfähigkeit

Unabgestimmte Ziele, siloorientierte Fachbereiche und eine eingeschränkte funktionsübergreifende Steuerung führen häufig zu Verzögerungen und Reibungsverlusten. Entscheidungen werden verlangsamt, Prioritäten bleiben unklar und Verantwortlichkeiten verschwimmen. Um dem entgegenzuwirken, müssen Unternehmen Zielbilder schärfen, Silostrukturen auflösen und Governance-Strukturen schaffen, die eine ergebnisorientierte, crossfunktionale Arbeit begünstigen.



Wir realisieren ein *Best-in-Class-Kostenmanagement*

Mit einem ganzheitlichen Cost & Value Engineering-Ansatz aktivieren wir Profitabilitätsreserven über alle Unternehmensfunktionen hinweg:

	Zielsetzung	Hebel	Ergebnis
Cost Engineering	Fokussierung auf Business-Case-Simulationen und optimierte Gesamtkostenpositionierung	• Kostenoptimierung nach Analyse von: Teilen/Modulen; CapEx; Tools/Jigs; Design & Entwicklung; Embedded Software • Faktenbasierte Lieferantenverhandlung • Wechselbeziehungen zwischen Investitionen und direkten Kosten bewerten	Maximale Produktrentabilität durch Kostentransparenz
Design to Cost	Produktkonzept mit voller Funktionalität entwickeln und Zielkosten einhalten	• Komplexitätsmanagement (Modularisierung, Standardisierung, ...) • Produktkostenvergleich • Generierung technischer Ideen	Produktdesign ist für Kosteneffizienz optimiert
Design to Value	Kundennutzen maximieren und optimale Balance zwischen Kosten, Qualität und Herstellbarkeit erreichen	• Optimierung von Eigenschaften/Funktionen • Spezifikations- und Funktions-Benchmarks	Produktdesign ist konsequent auf den Markt fokussiert
CVE Organisation & Capability Development	Nachhaltiges, funktionsübergreifendes Kostenmanagement zur ständigen Kostenverbesserung etablieren	• Kostenmanagement, Kostenoptimierungsaufgaben • Kostenmanagement-Blueprint • Definition CVE-Aufgaben und Organisationskonzept • Integration CVE-Aktivitäten in kostenrelevante Prozesse	CVE ist als Funktion etabliert
Cost Management	Produktrentabilität sicherstellen	• Projektinitialisierung • Kostenplanung und -aufteilung • Definition von Zielen (außerhalb des Marktes) • Kontinuierliches Kostenmanagement / Überwachung wichtiger Kennzahlen während des gesamten Projektlebenszyklus • Unterstützung bei der Implementierung • Kostenverfolgung bis zum Design-Freeze	Umfassende Darstellung und Zusammenfassung der CVE-Funktion

Mit Präzision gegen die Kostenlücke

Ein Automobilhersteller muss einen steigenden Kostendruck ausgleichen. Der OEM beziffert eine Ergebnislücke auf Markenebene und gibt drei Werken Kostensenkungsziele vor. Das Projektteam analysierte den Status quo eines Werkes und ermittelte für vier zentrale Kostenarten des Effizienzprogramms mehr als 100 konkrete Maßnahmen zur Schließung der Kostenlücke.

 **Case Study lesen**



MAPSA S. Coop, part of MONDRAGON Corporation

EFESO konnte unsere Bearbeitungs-Zykluszeiten in der gesamten Produktion um 13–20 % verbessern. Die Kombination aus modernster Videoanalyse und außergewöhnlicher technischer Expertise erwies sich als äußerst wirkungsvoll.

Jose Joaquín Ruíz San Pedro, Managing Director



Transformationsdruck ausgleichen mit Produktexzellenz

PEP-Strukturen zeitgemäß gestalten



15–25 %

Steigerung der Produktprofitabilität

10–20 %

Senkung der Produktkosten



Das Geschäftsmodell der OEMs und Zulieferer im Automobilsektor basiert seit Jahrzehnten auf Produktexzellenz: der Fähigkeit, relevante Innovationen mit hoher Schlagzahl zu generieren und sie effizient und kostengünstig in hochwertige, profitable und weltweit wettbewerbsfähige Produkte zu überführen.

Diese starke Position ist durch die eingangs geschilderten Rahmenbedingungen akut gefährdet. In dieser Situation auf kurzfristige Abwehrmaßnahmen und veraltete Strategien zu vertrauen, hat keine Aussicht auf Erfolg. Die Aufgabe besteht darin, entschlossen nach vorn zu spielen und den Transformationsdruck als Chance zu nutzen, um eine neue Wachstumsdynamik zu entfachen.

Gemeinsam mit EFESO verwirklichen Unternehmen der Automobilindustrie Produktexzellenz: von der Idee über die Serienproduktion bis hin zum End-of-Life. Sie steigern Performance, Profitabilität und Innovationskraft und realisieren Initiativen zur Produktkostensenkung und Umsatzsteigerung. Zudem sorgen EFESO-Projekte dafür, teure Fehler zu vermeiden, globale Footprints, Produktionssysteme und Führungsmodelle zukunftsorientiert zu gestalten und die Wettbewerbsfähigkeit nachhaltig zu steigern.

Projektbeispiel

Product Profitability Excellence: Holistic Performance Program

Produktprofitabilität beruht auf dem Verhältnis von Verkaufspreis zu Stückkosten. Sie lässt sich durch gezielte Kostenoptimierung und strategische Preisgestaltung im gesamten Produktlebenszyklus verbessern. Wie ein Unternehmen der Automobilindustrie mit EFESO in acht Handlungsfeldern die Entwicklung eines neuen Produktes vorantrieb und dabei die Rentabilität steigerte, zeigt unsere Infografik.



**Rentabilität
steigern**



**Produktexzellenz
optimieren**

Abhängig von der Kundensituation entwickelt EFESO individuelle End2End-Ansätze. Inhaltliche Herausforderungen können hierbei sein:

Rentabilitätslücken vergrößern sich

Volatile Märkte setzen die Produktmargen unter Druck und treiben zugleich die Komplexität bei einer End2End-Kostenkontrolle. Zusätzlich verschärft sich der internationale Wettbewerb auf Produktebene spürbar: drastisch steigende Produktionskosten und aggressive Preisstrategien dominieren im globalen Marktumfeld.



Wettbewerber gefährden Innovationsfähigkeit

Neue Akteure im Automotive-Wettbewerbsumfeld agieren deutlich schneller am Markt und verkürzen ihre Innovationszyklen stetig. Dies erzeugt einen permanenten Anpassungsdruck, der viele Unternehmen an die Grenzen des Machbaren führt.



Ineffiziente Prozesse destabilisieren die Ertragslage

Nearshoring gewinnt als strategische Ausrichtung an Bedeutung, was den bestehenden Global Footprint von Unternehmen grundsätzlich in Frage stellen kann. In der Praxis offenbaren sich dabei häufig ineffiziente Werksstrukturen. kundenspezifisch ausgerichtete Produktionslinien erschweren es zugleich, eine ausgewogene, produktbasierte Linienfertigung zu realisieren.



Softwarekomplexität und Qualitätsrisiken sorgen für Chaos

Der Ansatz des „Software-Defined Vehicle“ erfordert es, Fähigkeiten in der Softwareentwicklung innerhalb kürzester Zeit aufzubauen. Parallel beschleunigt der Technologie-Shift hin zur E-mobilität die Entwicklungsprozesse deutlich. Die notwendige Verkürzung der Time-to-Market führt zu erheblichem Mehraufwand in der Qualitätssicherung.



Werteverlagerung im internationalen Wettbewerb

Die Verlagerung wesentlicher Teile der Wertschöpfung hin zu Batterien und Elektronik erhöht die Abhängigkeit von asiatischen Lieferanten deutlich – während eingeschränkte Teileverfügbarkeiten und globale Störungen für kritische Situationen entlang der Lieferketten sorgen. Das Resultat ist eine permanent gefährdete Versorgungssicherheit.

Wir verwirklichen *Produktexzellenz*

Um erneut zum globalen Taktgeber für Produktexzellenz zu werden, gilt es, mehrere Hebel in Bewegung zu setzen:

	Zielsetzung	Hebel	Ergebnisse
Product Development	Modulare, Compliance-konforme Innovationen fördern	• Modulares Plattformdesign, harmonisiertes Engineering, CO₂-konforme Portfolioausrichtung • Digitale Tools, um Komplexität zu reduzieren, Entscheidungen zu beschleunigen und die funktionsübergreifende Zusammenarbeit zu verbessern	Reduzierte Komplexität, Compliance-Sicherheit
Product Manufacturing	Produktion stabilisieren und zukunftssicher machen	• Kombination Lean und Digitalisierung, um Transparenz zu verbessern, Verschwendung zu reduzieren und Anlaufzeiten zu verkürzen • Neugestaltung von Fabriklayouts • Stabilisierung der Erträge in Gigafabriken und komplexen Anlagen	Schnellere Produktionshochläufe, planbare Produktionsvolumen, höhere Kostentransparenz
Product Machining	Durchsatz steigern ohne neue CapEx	• Optimierung von Maschinenparametern mit KI-gestützter Videoanalyse und Prozessintelligenz • Steigerung von Gesamtanlageneffektivität (OEE) und Ertrag mit Automatisierung	Effizienzsteigerung, Maximierung der Anlagenauslastung und Verbesserung der Produktionsstabilität
Product Profitability	Marge und CO ₂ -Effizienz maximieren	• Integration durchgängiger Kosten-, Zoll- und CO₂-Modellierungen in F&E, Beschaffung und Produktion • Anwendung von Design-to-Value- und Lebenszykluskostenanalysen	Optimierung von Margen, Kostenkontrolle und Nachhaltigkeit

Zukunftsmission für die Unternehmensorganisation

Ein deutscher Konzern der Automobil-Zuliefererindustrie will sich am hochkompetitiven E-Antriebsmarkt positionieren und passt dazu seine Organisationsstrukturen und -prozesse an. Mit über 10.000 Maßnahmen steuerte das Team das Projekt zum Erfolg. Dabei kombinierte es unterschiedliche Arbeitspakete wie eine CapEx- und Footprint-Optimierung und ein Zielkostenmanagement.

 **Case Study lesen**



Branchenexpertise: Ihr EFESO Automotive-Team



Florian Roth

Global Automotive Lead
& Managing Director DACH

Deutschland

florian.roth@efeso.com



Andrea Montermini

Member of EFESO Group Executive
Committee & Managing Partner EMEA

Italien

andrea.montermini@efeso.com



Liping Wang

Managing Director China & Partner

China

liping.wang@efeso.com



Dr. Uwe Steinkötter

Partner

Deutschland

uwe.steinkoetter@efeso.com



Dr. Matthias Bauer

Partner

USA

matthias.bauer@efeso.com



Dr. Felix Erhard

Principal

Deutschland

felix.erhard@efeso.com



Rajinder Singh

Managing Director India & Partner

Indien

rajinder.singh@efeso.com



Dr. Jean-Pierre Dandrieux

Senior Partner

Frankreich

jean-pierre.dandrieux@efeso.com



Martin Sandén

Principal

Schweden

martin.sanden@efeso.com

Best Practices aus der Branche: *EFESO Automotive Case Studies*



Mit hartem Kurswechsel zu klaren Resultaten

Ein Global Player der Automobilindustrie reagiert mit einem Performance-Programm auf Markterosion und Margendruck. Innerhalb von drei Jahren soll dies die Organisation eines Unternehmensbereiches zur Margensteigerung befähigen. Das Team erstellte acht Workstreams, die alle wesentlichen Werttreiber im Unternehmensbereich abdeckten und orchestrierte diese mit einem Performance Office.

[> Case Study lesen](#)



Qualitätssteigerung in der Automobilindustrie

Ein marktführender OEM wollte seinen gesamten Werksverbund in Hinblick auf Kosten und Qualität mobilisieren und beschleunigen. Dazu sollte u. a. der Knowhow-Transfer zwischen den Werken verbessert werden. Mit EFESO etablierte der Konzern eine neue, vom Fußball inspirierte Praxis des Wettbewerbs um eine Tabellenführerschaft. Damit dynamisierte das Projektteam starre Werksstrukturen und Arbeitsroutinen.

[> Case Study lesen](#)



Etablierung von OPEX-Standards in einem internationalen Werksverbund

Rund 20 globale Werke eines Automobilzulieferers agierten weitgehend unabhängig voneinander. Um Wertschöpfungspotenziale mit OPEX zu erschließen, musste dieser zuerst die Voraussetzungen für eine OPEX-Einführung schaffen. Mit OPEX-Marktständen und spielerischen Lernformarten sorgte EFESO für einen schnellen Knowhow-Aufbau und strukturierte Operations-Prozesse.

[> Case Study lesen](#)



Transformation ohne Tempolimit

Ein weltweit etablierter Automobilzulieferer wappnet mit einem neuen Produktionssystem seine Werke in 20 Ländern rund um die Welt für aktuelle und zukünftige Marktveränderungen. Mit dem BUILD, BOOST, RE:THINK-Prinzip adressiert EFESO die entscheidenden Elemente für eine erfolgreiche Transformation.

[> Case Study lesen](#)

Real Results, Together

EFESO Management Consultants ist mit rund 1.000 Mitarbeitenden an 35 Standorten weltweit die führende internationale Operations-Beratung und Transformationspartner für die produzierende Industrie. Gemeinsam mit unseren Kunden setzen wir Standards für Performance, Resilienz und Produktivität und ermöglichen eine signifikante Wertsteigerung in der gesamten Wertschöpfungskette.

Um diese Ziele zu erreichen, denken wir Produkte E2E von der Idee bis zur Industrialisierung, erstellen und realisieren ganzheitliche Smart Factory Konzepte, adaptive Supply Chains sowie neue Betriebs- und Organisationsmodelle. Bei der Gestaltung und Etablierung operativer Prozesse stehen für uns Effizienz, Kostenoptimierung und Kundenorientierung im Vordergrund. In all diesen Bereichen erschließen wir die Potenziale der industriellen Digitalisierung.



Die Nachhaltigkeit dieser Veränderungen sichern wir durch Qualifizierungsprogramme und Führungskräfteentwicklung ab. Darüber hinaus unterhalten wir zahlreiche strategische Partnerschaften zu taktgebenden Technologieunternehmen und hochspezialisierten Experten, um für unsere Kunden den Zugang zu Top-Knowhow in relevanten Bereichen zu ermöglichen.

Die Arbeit von EFESO wird regelmäßig für ihre Ergebnisqualität, Effizienz und den Innovationsgrad ausgezeichnet und erreicht Spitzenplatzierungen in bedeutenden Branchen-Rankings. Seit 2013 prämiert EFESO die besten Praxislösungen der industriellen Digitalisierung mit dem INDUSTRIE 4.0 AWARD, der zu den renommiertesten internationalen Industriepreisen zählt.

www.efeso.com/de



 [Website besuchen](http://www.efeso.com/de)



Real Results, Together

www.efeso.com/de