

Strategie wirksam umgesetzt – Umsetzungsbegleitung ESprit



FRÄNKISCHE

Die Fränkische Rohrwerke Gebr. Kirchner GmbH & Co. KG mit Sitz in Königsberg (Unterfranken) ist ein Familienunternehmen mit über 100 Jahren Tradition. Als Pionier in der Wellrohfertigung entwickelt und produziert das Unternehmen Rohre, Zubehör und Systemkomponenten in den Bereichen Elektro Systeme, Drainage Systeme und Haustechnik. Mit rund 6.000 Mitarbeitenden erzielte die Gruppe zuletzt einen Jahresumsatz von 710 Mio. €.

AUFGABE

Nach erfolgreicher Entwicklung und Verabschiedung der Wachstumsstrategie und -organisation ESprit stand der Geschäftsbereich „Elektro Systeme“ vor der Aufgabe, die Strategie wirksam in die Umsetzung zu bringen. Ziel war es, eine Vielzahl paralleler Umsetzungsprojekte trotz begrenzter personeller Ressourcen aufzusetzen, zu priorisieren und konsequent voranzutreiben. W&P wurde beauftragt, die Strategie in konkrete Umsetzungsprojekte zu übersetzen, eine professionelle Umsetzungsarchitektur inkl. operativem PMO aufzubauen und die Umsetzung aktiv zu steuern – mit vollständiger operativer Verantwortung für ausgewählte Schlüsselprojekte sowie methodischer Unterstützung, Sparring und gezieltem Wissenstransfer in alle weiteren Projekte.

VORGEHEN

Zur wirksamen Umsetzung der Strategie ESprit wurde das Vorgehen in zwei Phasen gegliedert:

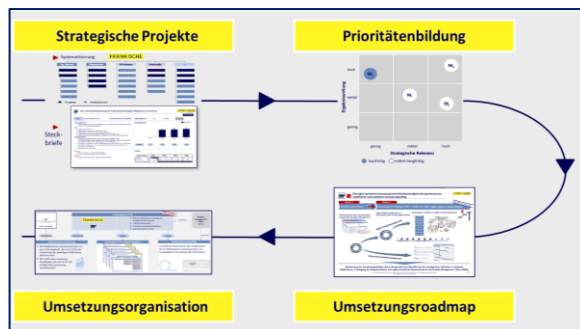
Phase 1: Planung Umsetzungsprojekte und Aufbau Projektorganisation

- Herunterbrechen der Strategie in 25 Umsetzungsprojekte entlang sechs Funktionsbereiche
- Detaillierte Planung aller Projekte inkl. Arbeitspaketen, Maßnahmen, Meilensteinen, Ressourcen und zeitlichen Abhängigkeiten
- Aufbau einer klaren Umsetzungsorganisation inkl. PMO, Governance, Rollen und Verantwortlichkeiten
- Projektüberführung in eine integrierte Umsetzungsroadmap

Phase 2: Durchführung der Umsetzungsprojekte

- Operative Steuerung der Umsetzungsprojekte entlang der definierten Roadmap
- Moderation und Durchführung regelmäßiger Jour Fixes und Lenkungsreise durch W&P
- Transparente Fortschrittskontrolle, Priorisierungsentscheidungen und Eskalationsmanagement
- Vollständige operative Umsetzung zentraler Umsetzungsprojekte (Target Operating Model Vertrieb Inland und Sales Excellence)

- Enge Begleitung aller weiteren Umsetzungsprojekte inkl. methodischem Sparring, Bereitstellung von Templates sowie individueller Unterstützung bei projektspezifischen Fragestellungen



ERGEBNIS

- ✓ Strategie erfolgreich in 25 konkrete Umsetzungsprojekte überführt – kein Stillstand nach der Konzeptphase
- ✓ Hohe Umsetzungsgeschwindigkeit und Transparenz trotz extrem knapper personeller Ressourcen
- ✓ Verlässliche Steuerung und Entscheidungsfähigkeit durch moderierte Jour Fixes und Lenkungsreise
- ✓ Organisation aktiv in die Umsetzung eingebunden und Verantwortung wirksam in die Linie getragen
- ✓ Nachhaltige Steigerung der Projektfähigkeit der BU durch hands-on Mitwirkung von W&P, systematischen Wissenstransfer sowie Einführung einer klaren Projektmethodik
- ✓ Messbare Fortschritte in zentralen Umsetzungsprojekten, inkl. erfolgreicher Internationalisierung und Aufsetzen transparenter Vertriebssteuerung

„Mit W&P haben wir die Strategie konsequent in die Umsetzung überführt. W&P ist dabei über die Rolle eines klassischen PMO hinaus als Sparringspartner, methodischer Unterstützer und auch operativ tätig gewesen. So konnten wir trotz knapper Ressourcen sicherstellen, dass die Projekte hinsichtlich Zeit, Qualität sowie Zielsetzung auf Kurs bleiben“



Frank Rauterkus

Leitung Geschäftsbereich Elektro Systeme

Ansprechpartner: Ferdinand Fiedler
Kontakt: strategie@wieselhuber.de