

## Information zur Gründung

Mai 2007

### Perspektiven erweitern mit Consulting4Drive

#### IAV gründet Tochterfirma für Management- und Prozessberatung

Kunden der IAV vertrauen auf die umfassende Entwicklungskompetenz, die die IAV für das gesamte Fahrzeug anbietet. Seit April 2007 wird dieses Leistungsspektrum um Beratungsdienstleistung ergänzt. Hierfür wurde die ‚Consulting4Drive‘ gegründet, eine Management- und Prozessberatung.

In der Automobilbranche ist das Management von Komplexität mittlerweile eine notwendige Kernkompetenz, um in einer globalisierten, hochgradig spezialisierten und wettbewerbsintensiven Zeit im Markt bestehen zu können.

Treiber der Komplexität sind gestiegene Kunden- und Endkundenanforderungen bezogen auf Kosten, Qualität und Zeit: Etwa durch die frühe Integration und Zusammenführung von Service und Entwicklung zur präventiven Ausrichtung und Sicherstellung wartbarer Produkte im Service. Oder die Optimierung von Logistikzeiten bzw. Lieferantenmanagement in den Emerging Markets, welche durch den obligatorischen Local Content-Anteil entstehen. Themen wie die Minimierung von Gewährleistungskosten nach dem Start of Production bei gleichzeitiger Verkürzung der Entwicklungszeit sind weitere Beispiele.

Kunden aus der Automobilbranche, sei es ein OEM oder ein Tier-x, erwarten darum von Entwicklungsdienstleistern neben Spezialisierung, Kompetenzbreite sowie Technologieführerschaft zunehmend auch Beratungsleistungen im Bereich der Management- und Prozessberatung. Die Tendenz zu hochwertigen, umfassenden Entwicklungsdienstleistungen und die Zunahme von (unternehmensübergreifenden) Großprojekten gehen einher mit der Forderung nach einer effizienten Integration in die Kunden-Prozesswelt bis hin zur Berücksichtigung von Produktion und Aftersales.

Die IAV hat dieses Thema verstanden und zügig umgesetzt: Zukünftig werden Beratungsleistungen im prozessualen und organisatorischen Bereich über die neue 100%ige Tochtergesellschaft Consulting4Drive angeboten. „Mit Consulting4Drive erweitert die IAV ihr Leistungsspektrum um die Management- und Prozessberatung und rundet damit ihre Kompetenzbreite ab. Unser Ziel ist es, für unsere Kunden auf allen wichtigen Gebieten ein attraktiver Partner zu sein“, sagt Kurt Blumenröder, Sprecher der IAV-Geschäftsführung.

Die Consulting4Drive wird von den Geschäftsführern Harald Grübel und Wolfgang Reimann geleitet. Harald Grübel, Sprecher der Consulting4Drive-Geschäftsführung, verfügt über langjährige Erfahrungen im Aufbau neuer Geschäftseinheiten sowohl für Engineering als auch für Consulting in neuen und bestehenden Märkten. Wolfgang Reimann übernimmt die Funktion zusätzlich zu seinen Aufgaben als Bereichsleiter Fahrzeug Elektronik bei der IAV. „Durch das Engagement Wolfgang Reimanns wird eine enge Verzahnung von Consulting und Engineering sichergestellt. Dies wünschen wir ausdrücklich“, erläutert Harald Grübel. Wolfgang Reimann ergänzt: „Das Ingenieur-Wissen der IAV gewährleistet, dass wir effektive, lebbare Prozesse entwickeln und gestalten und nicht am Bedarf vorbei arbeiten. Durch unsere eigene Engineering-Erfahrung haben wir das notwendige Verständnis für das Machbare.“

Die Schwerpunkte der Consulting4Drive hinsichtlich Management- und Prozessberatung liegen sowohl im Entwicklungsbereich, in der Produktion als auch in Einkauf und Markt. Ein zusätzliches Arbeitsgebiet sehen die beiden Geschäftsführer in den neuen Märkten in Asien und Osteuropa. „Im Bereich der Lokalisierung (Stichwort: Beschaffung von Local Content von nationalen Zulieferern) und des Transfers in die Emerging Markets wird es bei OEMs und Zulieferern zukünftig verstärkten Handlungsbedarf geben. Hier möchten und können wir unterstützen“, so Wolfgang Reimann. Organisationsentwicklung, also die Kooperation von technischen Organisationen, runden das Portfolio der Consulting4Drive ab.

Neben der Beratung bietet das Unternehmen unter dem Stichwort „Academy“ auch Schulungen an: „In Zusammenarbeit mit der IAV werden wir kundenspezifische Schulungen beispielsweise für neueste Methoden und Technologien durchführen. Unter dem Motto „Train the Trainer“ sehen wir da vor allem großen Bedarf in den Emerging Markets“, meint Harald Grübel.

Beratungen gibt es heute zur Genüge. Der Bezug zur IAV bietet den Vorteil, produkt- und prozessnah zu beraten. Somit ist die Consulting4Drive keine „blutleere“, kopflastige Beratung, sondern ein profunder Kenner der Automobilbranche.