



# Technisches Consulting

Strategische Exzellenz trifft technische Expertise: Consulting4Drive und IAV bauen Zusammenarbeit stärker aus

**S**trategie- und Technologieberatung, gepaart mit exzellentem Automotive-Know-how: Das ist das Markenzeichen von Consulting4Drive (C4D). Künftig treten die Experten noch mehr gemeinsam mit IAV auf, um technisches Consulting bei den Kunden anzubieten. Exklusive Methoden und das Wissen von mehr als 6.000 IAV-Entwicklern machen das Angebot im Markt außerordentlich.

Noch nie war die Automobilentwicklung so dynamisch wie heute. Technologische Trends wie Connectivity, Big Data, elektrifizierte Antriebsstränge und hochautomatisierte Fahrprozesse halten die Branche in Atem und erfordern einen strategischen Weitblick in der gesamten Wertschöpfungskette. „Die Hersteller,

Zulieferer und Dienstleister müssen sich darüber Gedanken machen, welche Konsequenzen die disruptiven Trends für ihr Portfolio und ihre Entwicklungsaktivitäten haben werden“, sagt Sven Hertel, Principal bei Consulting4Drive. „In Zukunft geht es neben neuen technischen Lösungen auch um die Integration von diesen neuen Wertschöpfungsstufen in einer Organisation und die damit verbundenen Änderungen für das Unternehmen.“

An dieser Stelle kommen IAV und C4D ins Spiel: Gemeinsam decken sie die komplette Bandbreite an Themen ab – von strategischen Fragen wie der langfristigen Ausrichtung eines Kunden über Marktbeobachtung und -abschätzung, neue Geschäftsmodelle, mehr Effizienz im Bereich Forschung und Entwicklung

oder die Qualifizierung neuer Zulieferer bis hin zur Positionierung von Wettbewerbern oder neuen Entwicklungsmethoden. „Hier bieten wir unseren Kunden ein echtes Alleinstellungsmerkmal: Als einzige Beratung können wir das Wissen von mehr als 6.000 IAV-Experten nutzen, die nahe am Markt sind und alle Details von Entwicklungsprozessen bis zur Serienfertigung kennen“, so Daniel Grebesich, Senior-Consultant bei C4D. „Zudem verfügt IAV über ein großes Netzwerk in der automotiven Welt.“

## Elf Bausteine in drei Paketen

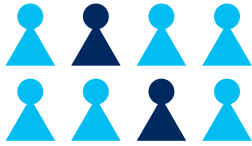
Das technische Consulting von C4D und IAV erstreckt sich von grundlegenden Fragen des Innovationsmanagements über die Vor-, Konzept- und Serienentwicklung bis hin zum Aftersales.



### Technologiescouting und Bewertung

1. Markttrends identifizieren und bewerten
2. Technologietrends identifizieren und bewerten
3. Best Practices und Benchmarks schaffen
4. Geschäftsidee und Wirtschaftlichkeit ermitteln

A



### Kompetenzanalyse und Organisation

5. Eigene Fähigkeiten und Kompetenzlücken erkennen
6. Kompetenzlücken schließen, Partner finden
7. Organisation und Prozesse weiterentwickeln und anpassen

B



### Operative Exzellenz

8. Partner und Lieferanten befähigen und Kostentransparenz herstellen
9. Entwicklungseffizienz steigern
10. Methodik anwenden
11. Wertstrom mit Kostenanalyse und Engineering sichern

C

**Technisches Consulting: Die geeignete Technologiestrategie zu finden bedeutet, Markt- und Technologieoptionen zu erkennen und die Vorbereitungen für eine erfolgreiche Umsetzung zu treffen**

Das erste Paket beschäftigt sich mit dem Technologie-Scouting und der Evaluation neuer Technologien. Es besteht aus vier Bausteinen, dem Markt-Scouting, neuen Geschäftsmodellen, dem Technologie-Scouting und dem Technologie-Benchmark. Typische Fragestellungen im ersten Paket lauten: Welche Trends sind auf den internationalen Märkten derzeit zu beobachten? Welche Szenarien ergeben sich daraus für Fahrzeugverkäufe und in der Ableitung für produzierende Unternehmen? Wie lassen sich neue Technologien finden, validieren und in Serie bringen?

Das zweite Paket des technischen Consultings ist der Kompetenzanalyse und der Unternehmensorganisation der Kunden gewidmet. Von der Analyse bestehender Kompetenzen und der Identifizierung möglicher Lücken über den Aufbau neuer Kompetenzen und die Auswahl der richtigen Partner bis hin zur Weiterentwicklung der Organisation und ihrer Prozesse begleitet C4D ihre Kunden. Hier geht es um Fragen wie: Welche Kompetenzen sind schon vorhanden und wo müssen neue Fähigkeiten aufgebaut werden? Was lässt sich aus eigener Kraft leisten und wo ist die Zusammenarbeit mit Partnern sinnvoll?

Im dritten Paket steht die operative Exzellenz und die Umsetzung der ersten beiden Pakete und Empfehlungen im Mittelpunkt. Hier übernimmt C4D die Bausteine zur strategischen Partner-suche sowie zur Zuliefererqualifikation und Lie-

ferantenbefähigung. IAV trägt sein Wissen über Methoden und IT sowie über das Cost-Engineering und zur Wertstromanalyse bei. Typische Fragen sind hier: Wie effektiv ist die Lieferkette seitens OEM oder Systemlieferant organisiert und wie gut sind die beteiligten Lieferanten qualifiziert? Wie können Produkte noch kostenbewusster entwickelt und gefertigt werden (siehe dazu auch den Beitrag „Sinkende Kosten, kürzere Projektlaufzeiten“ auf Seite 40).

### In Kundenprojekten bewährte Methode

„Diese Methode mit den präzise definierten Paketen und Bausteinen haben wir mehrfach erfolgreich erprobt“, sagt Grebesich. Für einen Automobilzulieferer haben C4D und IAV die drei Pakete des technischen Consultings vollständig durchlaufen, um die Auswirkungen des künftigen 48-Volt-Marktes, bezogen auf dessen Produktportfolio, zu untersuchen. Das Unternehmen produziert unter anderem Klimasysteme und die dazugehörigen mechanischen und elektrischen Kompressoren. „Unser Kunde wollte wissen, wie er seine Produkte verändern muss und mit welchen Marktvolumina er in Zukunft rechnen kann“, berichtet Grebesich. „Wir haben Markt- und Kostenanalysen durchgeführt, die Experten von IAV haben die komplette Vorentwicklung inklusive Cost-Engineering übernommen. Inzwischen steht der Start der Produktion unmittelbar bevor.“

Einen anderen Kunden befähigen und qualifizieren C4D und IAV vom Rohmaterial-Lieferanten zum Tier-1-Zulieferer. Während IAV gemeinsam mit dem Kunden eine Powertrain-Applikation aus Kunststoff entwickelt hat, war C4D für die notwendigen organisatorischen Änderungen im Unternehmen verantwortlich. „Alle dynamischen Unternehmensentwicklungsprozesse sind angeschoben. Mittlerweile sind die ersten Prototypen in der Erprobung und in Kürze soll der Serienentscheid erfolgen“, so Joachim Braun (Senior-Consultant bei C4D).

In einem weiteren Projekt haben C4D und IAV einen Hersteller von Abgasanlagen strategisch und technologisch beraten, der sich stärker auf dem Gebiet des Energiemanagements engagieren möchte. „Neben der Markt- und Wettbewerbsanalyse bewerten wir das aktuelle Produktportfolio des Kunden und eruiere neue Optionen für CO<sub>2</sub>-reduzierende Technologien und Systeme. Hier hilft uns das breit gefächerte und fachbereichsübergreifende Wissen von IAV, die richtigen Denkanstöße zu forcieren. Ein einmaliges Wertversprechen für unsere Kunden“, sagt Grebesich.

**Kontakt:** [d.grebesich@consulting4drive.com](mailto:d.grebesich@consulting4drive.com)  
[j.braun@consulting4drive.com](mailto:j.braun@consulting4drive.com)  
[s.hertel@consulting4drive.com](mailto:s.hertel@consulting4drive.com)