

Renault speeds into Russia via Avtovaz

(Wall Street Journal, 10.12.2007)

Inhalt:

Der Autor schildert den 25 %igen Übernahmdeal seitens des französischen OEMs welches dadurch rapide weiter wächst.

Deutscher Automobilmarkt bricht ein

(Handelsblatt, Nr.235, 6.12.2007)

Inhalt:

Der Autor beschreibt den drastischen Rückgang der PKW-Verkaufszahlen in Deutschland. Mit knapp 3,5 Mio. Fahrzeugen im Jahre 2006 wurde der geringste Inlandswert seit der Wiedervereinigung erreicht. Die Tatsache, dass die deutschen Automobilwerke voll ausgelastet sind, mit einer Produktionszahl von 5,7 Mio. PKW, lässt sich nur durch den stark anhaltenden Export erklären. Es ist von daher damit zu rechnen, dass der Druck der Automobilisten, Produktionsvoluminas ins Ausland zu verlagern zunimmt, um dadurch insbesondere die Faktorkosten Transport und Lohn in den Griff zu kriegen.

Damit auch Ihr Unternehmen vor dieser strategischen Entwicklung optimal platziert wird, stehen Ihnen die Experten der KW Consulting Group jederzeit mit individuell entwickelten

strategischen Konzepten zur Verfügung.

Ritt auf der Rasierklinge

(Automobilwoche, Ausgabe 24, 19.11.2007)

Inhalt:

Der Autor visualisiert den Preisdruck in der europäischen Zulieferindustrie anhand ausgewählter Bauteilbereiche und skizziert die zu erwartenden durchschnittlichen Preisnachlässe pro Jahr. An oberster Spitze der zu erwartenden Preisreduktionen stehen insbesondere Aluminiumräder und Kinematikteile im Innenraum, mit durchschnittlichen Preisverfällen von bis zu 4 % / anno. Besser abscheiden tun Hochleistungskomponenten, wie Turboladerbauteile mit zu erwartenden Preisverfällen von 1 % / anno.

Nutzen Sie Ihre Reserven durch den Einsatz unserer Teams, bevor Ihr Unternehmen in der klassischen Umsatzreduktion- und Faktorkostensteigerungsschere klemmt.

Automarkt Deutschland

(Automobilwoche, Ausgabe 24, 19.11.2007)

Inhalt:

Der Autor argumentiert vor dem Hintergrund der unterschiedlichen PKW-Formen, die drastischen Absatzeinbrüche

im Zeitraum Januar-September 2007 von -8 %, wobei alleine der September mit -11 % einen Negativrekord hält. Demnach lassen sich innerhalb Deutschland insbesondere Kompaktwagen, Luxusklassewagen und Vans mit über 2stelligen rückläufigen Zulassungszahlen, nicht mehr oder nur erschwert verkaufen. Gewinner dieses Trends sind dabei insbesondere Sportwagen (+45 %) und Geländewagen (+4 %).

Der Artikel reflektiert damit das neue Lifestyleverständnis der heutigen potenziellen Käuferstrukturen.

Daimler sieht längere Flaute für LKWs

(Handelsblatt, Nr.219, 13.11.2007)

Inhalt:

Vor dem Hintergrund der derzeitigen Absatzflaute auf dem US-Markt für LKWs, diskutiert der Autor die Erwartungen, dass nicht vor dem 2. Quartal 2008 mit einer deutlichen Absatzzunahme im Bereich der LKWs zu rechnen ist.

Im gleichen Artikel werden darüber hinaus, Renditeziel und alternative Antriebs- oder Energiekonzepte diskutiert.

Belte-Tochter übernimmt Huth

& Gaddum

(Westdeutsche Allgemeine Zeitung, WVE_1 Nr.260, 8.11.2007)

Inhalt:

Der Marktführer Belte AG im Bereich innovativer Wärmebehandlungstechnologien steigt durch die Übernahme des insolventen Traditionunternehmens Huth & Gaddum in dem Bereich der Non-Automotive – Gießerei -Tätigkeit ein. Belte AG beweist damit erneut ihre Treue zum Standort Deutschland und verfügt somit über die Produktionsverfahren Aluminium-Sandguss, Aluminium-Kokille und Niederdruckguss-Aluminium, sowie Schwermetall-Sandguss. Belte AG ist somit zukünftig in der Lage, neben der Entwicklung von Wärmebehandlung, auch die Entwicklung von Gussprototypen – in Verbindung mit innovativer Wärmebehandlung und innovativer Werkstoffentwicklung – anbieten zu können.

Kunststoffanteil im Auto wächst

(Automobilwoche, Ausgabe 23, 5.11.2007)

Inhalt:

Der Autor beschreibt, dass davon auszugehen ist, dass in den nächsten 5-10 Jahren mit einem Anstieg des Kunststoffanteils im Auto zu rechnen ist. Dies insbesondere vor dem Hintergrund neu entwickelter Polyamide, die bei Temperaturen jenseits von 200° C ein stabiles Verhalten aufweisen. Damit erschließen sich dem Kunststoff Bereiche innerhalb des Motors, die dem Hersteller heute nicht zur Verfügung stehen. Von der

Entwicklung verspricht man sich eine größere Designfreiheit gegenüber Aluminium und eine Gewichtsreduktion gegenüber Stahl von 50 %, soweit deutliche Kostenvorteile bei einer Seriengröße von bis zu 100.000 Autos jährlich entstehen. Dies bedeutet, dass bei einer Marktstagnation im Automobilbereich oder bei einer Schrumpfung im Falle gleichzeitig weltweit bestehender Überkapazität bei den Aluminiumgussteilproduzenten, mit weiteren Konzentrationen aufgrund der mit dieser Entwicklung verbundener Produktionsmengeneinbrüchen zu rechnen ist.

Ob Ihr Unternehmen hiervon betroffen sein könnte und wie Sie sich gegebenenfalls hierzu optimal positionieren können, werden Ihnen die Spezialisten der KW International optimalst herausarbeiten.

Inder mit ausgefallener Strategie

(Automobilwoche, Ausgabe 23, 5.11.2007)

Inhalt:

Der Artikel beschreibt anhand ausgewählter indischer Produzenten, deren Vorgehen beim Kauf von deutschen und englischen metallverarbeitender- und metallherstellender Unternehmen. Damit kaufen die Inder gezielt Know-How und Markt und produzieren gleichzeitig Menge in ihren Werken. Im Gegensatz hierzu wird die chinesische Strategie gespiegelt, deren hauptstrategischer Ansatz vorwiegend im Export liegt. Diese insbesondere mit der Argumentation, dass die Produktion in China deutlich billiger als in Europa ist. Beide Strategien

führen letztendlich dazu, dass der Kostendruck auf ausschließlich in Westeuropa produzierende Unternehmen noch deutlich zunehmen wird.

Vor diesem Hintergrund bieten Ihnen die Teams der Krapohl-Wirth Foundry Consulting GmbH ausgefeilte Methoden zur Erschließung der in Ihrem Unternehmen liegenden Potentiale.

Megafusion bei ERZ

(Westdeutsche Allgemeine Zeitung, 2007)

Inhalt:

BHP Billiton will Rio Tinto für 140 Mrd. Dollar übernehmen: Neuer Weltmarktführer im Rohstoff-Bergbau erhöhte den Druck auf die Stahlkonzerne.

PSA verkürzt Produktzyklen auf 3 Jahren

Automobilwoche, Ausgabe 20, 24.09.07

Inhalt:

PSA kündigt an, ab 2009 die Modellentwicklung neuer PKWs auf ca 30 % zu verkürzen auf dann nur noch 3 Jahre. Hintergrund ist das Ziel, mit schnellem Modellwechsel, größeren Bauvielfalten und kleineren Volumen die Fixkosten ebenfalls um

30 % zu senken.

Vor dieser Entwicklung werden auch andere OEMs sich nicht verschließen können, woraus sich wiederum der Druck auf die Zulieferer in der Richtung erhöht, dass sie Anschlussaufträge schneller generieren müssen, bei gleichzeitig höherem Risiko Anschlussaufträge zu verlieren.

Die KW Consulting Group hilft Zulieferern sich strategisch optimaler auf diese neue Situation einzustellen. Schlagwörter hierzu sind: Rüstzeitverkürzung auf unter einer Stunde, Bestandsminimierung Richtung null und papierloser Prozesssteuerungsinstrument.