

Ortstermin

Dieser Artikel gibt den Stand zum Zeitpunkt seiner Veröffentlichung wieder. Der Inhalt kann inzwischen veraltet sein.

10/12/2014 Porsche-Berater sind weltweit unterwegs. Ob Kraftwerksbau im Dschungel, Krisenhilfe in Italien oder der Aufbau einer Lackiererei in China: Jeder Consultant hat sein Erfolgsrezept.

Der Zuhörer – Seine Arbeit hilft den Menschen

Wenn Keith Lamar (38) zu einem neuen Kunden kommt, hört er erstmal genau zu: den Arbeitern in der Produktion, den Marketing-Fachleuten, den Vertriebsprofis, den Entwicklern – unabhängig von ihrem jeweiligen Status in der Unternehmenshierarchie. „Viele denken, ihre Meinung und ihre Sorgen würden nicht ernst genommen. Die besten Erfolge erzielen wir aber, wenn die gesamte Organisation in die Problemlösung einbezogen wird“, sagt der US-Amerikaner aus Atlanta, der einen Master in Projektmanagement und einen MBA-Abschluss hat.

Tatsächlich ist Lamars Arbeit bestimmt von Zahlen und Fakten: Qualität, Kosten, Liefertreue. Im

Mittelpunkt steht für den Senior Experten der Porsche Consulting in Atlanta aber immer der Mensch. „Wir wollen wissen, wo der Schuh drückt. Gute Beratung hilft nicht nur der Firma, sondern erleichtert auch die Arbeit." Mit dieser Einstellung arbeitete er beispielsweise auch bei einem Kunden aus der Luft- und Raumfahrtindustrie.

„Das Tagesgeschäft war für die Mitarbeiter ein ständiger Feuerwehreinsatz. Trotz Überstunden war es einfach nicht mehr zu bewältigen", sagt Lamar. Die Berater kamen nicht mit fertigen Konzepten, sondern entwickelten gemeinsam mit den Mitarbeitern maßgeschneiderte Lösungen, die sie schnell umsetzten. „Das Lächeln auf den Gesichtern, manchmal sogar Tränen der Erleichterung, weil ihr Problem endlich gelöst ist – das macht mich stolz", sagt Keith Lamar. „Am Ende sprechen die Zahlen für sich. Doch das Schönste an meinem Job ist, den Menschen zu helfen."

Die Optimisten – Aus Liebe zur Perfektion

Italiens Wirtschaft steckt weiterhin tief in der Krise. Dem Land fällt die Rettung aus eigener Kraft extrem schwer, der Wirtschaftsstandort hat seine Wettbewerbsfähigkeit verloren. Die Indikatoren zeigen ein negatives Bild: Energie ist viel teurer als in Nachbarländern. Und auch die Produktionskosten sind unverhältnismäßig hoch. Hinzu kommen bürokratische Hindernisse und eine schwache Infrastruktur. Mittlerweile ist Italiens Industrieproduktion auf das Niveau der frühen 1990er-Jahre geschrumpft.

Einer, der anpackt und seinem Heimatland hilft, ist Federico Magno (41). Er ist Norditaliener mit ganzem Herzen und hat zugleich ein ausgeprägtes Faible für Deutschland. Das „modello tedesco", das deutsche Modell, mit dem er der italienischen Wirtschaft auf die Beine helfen will, ist seine Spezialität. Magno, Gründer und bis vor Kurzem Chef des Mailänder Büros von Porsche Consulting, sagt: „Deutschland steht in Italien für Effizienz, Seriosität und stabile Prozesse."

Magnos Landsleute sehnen sich danach. Und so beauftragen ihn italienische Autozulieferer, Kaffeeröster, Flughafenbetreiber und Möbelfabrikanten genauso wie Orangensaftabfüller und Getriebespezialisten. Sie alle wollen sich neu aufstellen. „Das Vorbild Porsche ist für unsere Klienten ein Synonym für Innovation, Spitzenleistung und herausragendes Management", sagt Magno.

Seine Mitarbeiterin Sharon Archetti beschreibt die deutsche Methode so: „Wir denken strategisch, handeln aber praktisch." Die Beraterin nennt als Beispiel den Espresso-Hersteller Illycaffè in Triest. Dort senkte ein Team von Porsche Consulting die Kosten der Kaffeekapsel-Produktion um 15 Prozent. Gleichzeitig wurde gemeinsam die Illy-Strategie bis 2020 für das Marketing und den Vertrieb entwickelt und an den Start gebracht. Der Autozulieferer Sulzer Friction Systems aus Arzano bei Neapel sparte durch die inselförmige Anordnung der Maschinen nach Porsche-Vorbild 28 Prozent Produktionskosten und verdoppelte den Ausstoß. Das ist ein entscheidender Schritt auf dem Weg zu wirtschaftlicher Stabilität.

Beraterin Sharon Archetti packt direkt an der Basis an. Beim Getriebespezialisten Bonfiglioli streifte sie

als Erstes Arbeitskleidung über und tauchte tief in die Fertigung ein. Schließlich ging es darum, das Zusammenspiel der Produktion zwischen den Werken weltweit zu optimieren, von Italien über Deutschland bis zu den USA und Indien. „Wir hinterlassen beim Kunden kein schlaues Papier, sondern setzen die Konzepte schnell und pragmatisch um – mit dem Blick fürs Ganze. Unsere Lösungen entstehen aus Liebe zur Perfektion", sagt die 26-Jährige. Sie profitiert dabei oft auch von den Erfahrungen ihrer Kollegen. „Wir Berater helfen uns gegenseitig, um gemeinsam erfolgreich zu sein."

Längst sind die italienischen Wirtschaftsjournalisten auf Magno und sein schlagkräftiges Team aufmerksam geworden. Ob „Harvard Business Review", das Magazin „Business&Gentlemen" oder Italiens führende Wirtschaftszeitung „Il Sole 24 Ore" – alle wollen den Vollblutitaliener mit den deutschen Tugenden als Gastautoren. Neuerdings verweist er an einen Kollegen, mit dem er schon lange eng zusammenarbeitet: Dr. Josef Nierling hat die Verantwortung für das Mailänder Büro übernommen.

Und Magno ist dahin zurückgekehrt, wo er 1998 als Praktikant angefangen hat – ins deutsche Hauptquartier von Porsche Consulting. Nun kümmert er sich als Partner schwerpunktmäßig um die internationale Automobilindustrie. Italien aber, das hat er versprochen, behält Magno fest im Blick: „Es gibt den Weg aus der Krise. Wenn viele meiner Landsleute ihn einschlagen, geht's wieder aufwärts."

Der Vermittler – Mit viel Geduld Vertrauen aufbauen

Als Porsche Consulting im Februar 2013 ein Büro in Shanghai eröffnete, zog Jing Chen (32) als erster Berater ein. Seinen Schreibtisch hat er seither kaum gesehen. Der Wirtschaftsingenieur berät überwiegend europäische und amerikanische Maschinenbauunternehmen und Automobilhersteller, die Niederlassungen in China haben. Im Moment begleitet Chen einen US-Landmaschinenspezialisten beim Bau einer Lackiererei von der Planung bis zur Inbetriebnahme. „Jedes Projekt ist etwas Besonderes. Dieses reizt mich, weil der Kunde neu in China ist."

Gefragt ist dabei nicht nur sein Fachwissen. Jing Chen vermittelt auch zwischen den Kulturen. Allein am Lackiererei-Projekt arbeiten Amerikaner, Franzosen, Deutsche und Italiener. Den Chinesen ist deren forsche und direkte Art oft fremd. „Asiaten sind in der Öffentlichkeit sehr zurückhaltend. Sie haben Sorge, das Gesicht zu verlieren, wenn sie etwas Falsches sagen würden. Es braucht viel Geduld, um Vertrauen aufzubauen."

Chen, der in Guangzhou (Südchina) geboren wurde, ist auch mit der westlichen Kultur bestens vertraut. Zehn Jahre lang lebte er in Deutschland, schlug Wurzeln in Berlin und war seiner großen Leidenschaft ganz nahe: „Wer Sportwagen liebt wie ich, muss einfach nach Deutschland gehen – die Wiege der Automobilindustrie." Und natürlich spricht Chen perfekt Deutsch, auch wenn er das selbst nie so darstellen würde – aus asiatischer Bescheidenheit.

Der Konstrukteur – Kraftakt am Amazonas

Wer Arlan Cardoso (33) erreichen will, muss Geduld aufbringen. „Ich bin oft wochenlang im Dschungel", sagt der Senior Experte bei Porsche Consulting in Brasilien. Am Rio Xingu, einem Seitenfluss des Amazonas, entsteht derzeit das drittgrößte Wasserkraftwerk der Welt. Belo Monte soll einmal Strom für 50 Millionen Menschen liefern, elf Prozent des Gesamtbedarfs des Landes. „Das ist gigantisch", sagt der Ingenieur und Experte für Anlagenbau. Schon in der Planung zeigten Cardoso und sein Team, wie sich das 15 Milliarden Dollar teure Wasserkraftwerk effizienter umsetzen lässt. Und in der Bauphase synchronisieren sie nun Abläufe, koordinieren Arbeitsschritte, Material und Transport. Kein leichter Job bei 27 000 Arbeitern auf der Riesenbaustelle.

Cardoso hat in Kanada, Italien, China und in seiner Heimat Brasilien gearbeitet. Allein im vergangenen Jahr betreute er acht Projekte für Kunden in fünf Branchen von Anlagenbau über Windenergie bis zur Autoindustrie. „Doch ich hätte mir nie träumen lassen, dass ich mal mitten im Dschungel arbeite." Dank der Erfolge beim Megabau Belo Monte ist Arlan Cardoso gefragter Referent auf internationalen Kongressen, er trifft führende Politiker und Wirtschaftsdelegationen.

„Ich liebe dieses Projekt und bin stolz, dass wir dabei sind." Die kleinen Hindernisse an seinem Arbeitsplatz im Amazonasgebiet nimmt er dafür in Kauf: Dauerregen im Winter, drückende Hitze im Sommer, schlechte Internet- und Telefonverbindungen. Dafür aber Krokodile, die die Straße versperren. Zum Schutz vor Schlangenbissen im Unterholz hat Cardoso immer dicke Knieschoner dabei. Dass die einmal zu seiner Ausrüstung als Berater zählen würden, hätte er selbst nicht gedacht. Gegen einen Job im Büro würde er aber nicht mehr tauschen.

Die Strategin – Sie hat die Autos von übermorgen im Blick

Henriette Fleischmann (30) ist ein gutes Beispiel dafür, was Porsche Consulting außergewöhnlich macht. Ihre Erfahrung und Kompetenz bezieht sie direkt aus den Porsche-Werken. Das Wissen aus Projekten, die sie beim Sportwagenhersteller begleitet, nutzt die Senior Beraterin mit Masterabschluss in Sales und Marketing für Beratungsaufgaben in der gesamten Autoindustrie: „Da geht es zum Beispiel um das neue Geschäftsfeld der vernetzten und selbststeuernden Fahrzeuge. Wir überlegen nicht nur, was sich der Käufer in zehn Jahren wünschen wird, sondern konstruieren vor allem die künftigen industriellen Prozesse und Organisationsstrukturen, die nötig sind, um die Wünsche rechtzeitig Realität werden zu lassen."

Genug Arbeit bringt aber auch die Gegenwart: „Damit ein Lkw-Hersteller seine strategischen Ziele so effizient wie möglich erreicht, unterstützen wir ihn dabei, seine verschiedene Projekte so geschickt zu steuern, dass die Ressourcen geschont werden", sagt Henriette Fleischmann, die auch Strategien entwickelt, mit denen sich die Lebenszyklen heutiger und künftiger Automodelle optimal aufeinander abstimmen lassen. Einfach ist ihr Job nicht. „Durchsetzungsstärke muss sein", sagt die Beraterin, die als eine von inzwischen zahlreichen Frauen beruflich in einer einstigen Männerwelt zu Hause ist. Für

Henriette Fleischmann ist das überhaupt nichts Besonderes: „Berater überzeugen durch gute, messbare Resultate. Da spielt es keine Rolle, ob eine Frau oder ein Mann das Ergebnis liefert."

Linksammlung

Link zu diesem Artikel
https://newsroom.porsche.com/de/unternehmen/porsche-consulting/ortstermin-10564.html

Media Package
https://pmdb.porsche.de/newsroomzips/8cefd5ae-888e-470a-b007-6900850f4835.zip

Externe Links
http://www.porscheconsulting.com/pco/de/
http://www.porsche-consulting.com/us-en/home/
http://www.porsche-consulting.com/cn/home/
http://www.porsche-consulting.com/it/home/
http://www.porsche-consulting.com/br/home/

Dr. Ing. h.c. F. Porsche Aktiengesellschaft
Porscheplatz 1
70435 Stuttgart