



BEISPIEL KUNSTSTOFFTECHNIK GMBH (FIKTIV)

Werk Süd, Baden-Württemberg | 22.9.2026 | Review-Team: Forge & Seam
Review Team

Richtwerte: Kunststoffverarbeitung (Standard) | Deutschland (Lohnniveau 100 % von DE)

KERNAUSSAGE

Solides Geschäft mit klaren Hebeln: Rüstzeiten, Rohstoffeinkauf ohne Indexkopplung und eine zu großzügige Rabattpraxis kosten den größten Teil der Marge. Vier Bereiche stehen auf Rot; das EBIT-Potenzial liegt am oberen Ende der Day-1-Spannen und ist im Kern ohne Investitionen adressierbar.

GESAMT 40 / 100	UMSATZ 48.000 TEUR	EBIT-MARGE 3,4 %	EBIT-POTENZIAL +5.072 TEUR	CASH 3.945 TEUR
--------------------	-----------------------	---------------------	-------------------------------	--------------------

PERFORMANCE-SCORECARD

Bereich	Score	Ampel	Grün / Gelb / Rot	nicht erhoben
Produktions-Footprint	50	Gelb	0 / 4 / 0	3
Operations Excellence	36	Rot	0 / 5 / 2	3
Strategischer Einkauf	33	Rot	1 / 2 / 3	3
Commercial & Pricing	25	Rot	0 / 2 / 2	3
Finance & Liquidität	33	Rot	0 / 2 / 1	3
Business Development	67	Gelb	1 / 2 / 0	4
Organisation & People	50	Gelb	1 / 2 / 1	2

EBIT-POTENZIAL (LANGFRISTIG)

Hebel	Spanne	Ansatz	TEUR	
Materialkostenreduktion	3-7 %	7,0 %	1.547	p. a.
Produktivitätssteigerung	5-15 %	15,0 %	2.085	p. a.
Preis-Uplift	1-3 %	3,0 %	1.440	p. a.
Cash-Freisetzung	10-30 Tage	30 Tage	3.945	einmalig
EBIT-Potenzial gesamt			+5.072	p. a.
EBIT-Marge heute → mit Potenzial			3,4 % → 14,0 %	



KRITISCHE BEFUNDE (ROT)

Bereich	Prüfpunkt	Befund
Operations	Rüst- & Umstellzeiten	Kein SMED-Standard, Werkzeuge nicht vorgeheizt, Suchzeiten für Peripherie.
Operations	Engpässe & Durchsatz	2 × 350-t-Maschinen dauerhaft über 95 % ausgelastet, Wochenendschichten.
Einkauf	Rohstoff-Benchmarks	Rahmenverträge ohne Indexkopplung, letzte Verhandlung 2024.
Einkauf	Liefertreue Lieferanten (OTIF)	Zwei Compoundeure mit wiederholten Lieferverzügen.
Einkauf	LCC-Sourcing-Optionen	Kein Zweitlieferant außerhalb DACH geprüft; Standardteile vollständig bei Einzelquellen.
Commercial	Preisarchitektur & Rabatte	Außendienst gewährt Rabatte ohne Freigabegrenze.
Commercial	Kundenprofitabilität (ABC)	Kleinserienkunden unter DB II.
Finance	EBIT je Mitarbeiter	Rund 6,5 TEUR je Mitarbeiter, deutlich unter dem Segment-Richtwert.
People	Schlüsselpersonen & Nachfolge	Werkzeugbau-Know-how an zwei Personen gebunden, beide 60+.

SOFORT-MASSNAHMENPLAN

#	Maßnahme	Verantwortlich	Horizont	Prio	TEUR
1	SMED-Pilot an Engpassmaschine (350 t) inkl. Rüststandard und Vorheizen	Werkleitung	0–30 Tage	A	380
2	Nachverhandlung PA6 GF30 / PP mit Indexkopplung (Plastics-Index)	Einkauf	0–30 Tage	A	620
3	Rabattfreigabe-Matrix einführen, Rabatte > 5 % nur mit GF-Freigabe	Vertriebsleitung	0–30 Tage	A	450
4	Nachfolge- und Wissenssicherung Werkzeugbau (Tandem, Dokumentation)	GF / HR	30–90 Tage	B	–



ORGANISATION & PEOPLE (QUICK CHECK)

Thema	Ampel	Befund
Organisationsstruktur & Führungsspanne	Grün	Klare Verantwortlichkeiten, angemessene Führungsspannen.
Schlüsselpersonen & Nachfolge	Rot	Werkzeugbau-Know-how an zwei Personen gebunden, beide 60+.
Qualifikation	nicht erhoben	Im Day-1 nicht bewertet; Vertiefung im Sprint.
Shopfloor-Management & KPI-Kultur	Gelb	Schichtübergabe mündlich, keine tägliche KPI-Runde.
Veränderungsbereitschaft & Kultur	nicht erhoben	Im Day-1 nicht bewertet; Vertiefung im Sprint.
Krankenquote & Fluktuation	Gelb	Leicht über Segment-Richtwert.

NÄCHSTE SCHRITTE

1. Ergebnisse mit Geschäftsführung und Beirat abstimmen
2. Kick-off Quick Wins: SMED-Pilot an Engpassmaschine, Rohstoff-Nachverhandlung
3. Angebot 90-Tage Profit Improvement Sprint zur Umsetzungsbegleitung

Musterbericht mit fiktiven Daten zur Veranschaulichung des Day-1 Performance Review. Ähnlichkeiten mit realen Unternehmen sind nicht beabsichtigt. Richtwerte illustrativ.