



# Féron 2030+: Umsetzung der Wachstumsstrategie

Mithilfe von Hoshin Kanri und einem kennzahlen-  
gestützten Steuerungsansatz zum Erfolg



Féron hat sich für die nächsten fünf Jahre ehrgeizige Ziele gesetzt: 50 % Umsatzwachstum bei hoher Profitabilität.

Zur Umsetzung bestehen zahlreiche technische und organisatorische Verbesserungsprojekte, oft in funktionsübergreifenden Teams. Um sicherzustellen, dass die strategischen Ziele auf allen Ebenen wirksam vorangetrieben werden können, wurde ein leistungsfähiges Planungs- und Steuerungstool benötigt.

## — Aluminium Féron GmbH & Co. KG —

- Familienunternehmen mit einer Unternehmensgeschichte bis in die 1930er Jahre.
- In den drei Werken in Düren werden Beschichtungen für die Bereiche Print, Protect, Decor und Solar auf Weltmarktführerniveau produziert.
- Das breite Produktportfolio umfasst Beschichtungen auf unterschiedlichen Materialien für Kaffee-Kapseln bis hin zu Etiketten für die Kofferabfertigung an Flughäfen.
- Féron erwirtschaftet mit 250 Mitarbeitenden einen hohen zweistelligen Millionenumsatz.

## — Leistungen —

- Ist-Analyse und Ableitung von Maßnahmen in einem detaillierten **Maßnahmenkatalog**
- Nutzung der **Hoshin Kanri X-Matrix** zur ganzheitlichen Strategieentwicklung auf allen Unternehmensebenen
- Ergänzung der X-Matrix um ein **Kennzahlensystem**
- Definition eines **Modus Operandi** zum kontinuierlichen Monitoring der Strategieumsetzung

## — Ergebnisse —

- 44 identifizierte Maßnahmen zur Steigerung der Effizienz in allen direkten und indirekten Bereichen
- Erfassung der wichtigsten Féron 3-5 Jahreszielen mithilfe einer Balanced Scorecard und Herunterbrechen auf messbare Ziele bis Ende des Geschäftsjahres
- Sammlung von mehr als 80 Verbesserungsprojekten und Ausrichtung auf die definierten Geschäftsziele
- Aufbau eines Kennzahlensystems bestehend aus 14 Einzelkennzahlen zur Steuerung der Projektlandschaft
- Begleitung der Umsetzung



# Projektbeschreibung

Der ambitionierte **Wachstumskurs** stellt die gesamte Organisation vor große Herausforderungen und erzeugt erheblichen Handlungsdruck. Zahlreiche Verbesserungsprojekte laufen parallel, doch die begrenzten personellen Ressourcen erschweren eine **effektive Steuerung** aller Vorhaben.

Um den Überblick zu behalten und sicherzustellen, dass alle Projekte im Einklang mit den übergeordneten Zielen stehen, braucht es ein **zentrales Tool**. Dieses soll durch einen klaren Prozess Transparenz schaffen, die **strategische Ausrichtung** unterstützen und sicherstellen, dass keine wesentlichen Ziele aus dem Blick geraten.

## – Vorgehensweise

Rothbaum unterstützte zunächst die Geschäftsführung bei der Operationalisierung der **zentralen Durchbruchziele** für die nächsten 3-5 Jahre. Anschließend wurden in Einzelinterviews mit den Fachabteilungen relevante **Verbesserungsprojekte** und deren Verbindung zu den Geschäftszielen erfasst. Abschließend erfolgte die Festlegung konkreter **Kennzahlen** sowie eines **Steuerungsmodells** für die Féron-Projektlandschaft.

## – Ergebnisse

Dank der **methodischen Kompetenz** von Rothbaum konnte den Aktivitäten ein klarer **strategischer Rahmen** gegeben werden. Dies machte die Entscheidungen der Geschäftsführung **nachvollziehbarer** und half, das gesamte **Team** konsequent auf die Erreichung der Durchbruchziele auszurichten.

Neben einer messbaren **Effizienzsteigerung** durch gezielte Maßnahmen erhöhte sich auch die **Akzeptanz vieler Projekte** – ein entscheidender Schritt für Féron in die Zukunft.

Heute setzt das Unternehmen die **X-Matrix** gemeinsam mit dem **Kennzahlen-Dashboard** als **zentrales Steuerungstool** ein.

„Mit diesem Projekt haben wir unsere **Strategie greifbar gemacht - klare Ziele, messbare Erfolge und konkrete Maßnahmen für mehr Effizienz und nachhaltiges Wachstum.**“



Jean-Marc Vesselle, CEO  
Aluminium Féron GmbH & Co. KG

# Exemplarische Einblicke

Maßnahmenkatalog basierend auf Ist-Analyse



Identifikation von Schwachstellen und Potenzialen sowie Entwicklung eines Maßnahmenkatalogs mit 44 Maßnahmen. Diese werden nach Effizienzgewinn bewertet, nach Zeithorizont eingeordnet und entsprechend ihres höchsten Nutzens priorisiert.

Hoshin Kanri X-Matrix



Anwendung der aus dem japanischen Lean Management bekannten Hoshin-Kanri X-Matrix auf Féron. Erfassung von Durchbruchzielen für 3-5 Jahre sowie Jahreszielen, Verbesserungsprojekten und den zugehörigen Projektteams – unter Berücksichtigung von Abhängigkeiten und entsprechender Priorisierung.

Kennzahlen-Dashboard



Definition der zentralen Kennzahlen für Finanzen, Prozesse, Mitarbeiter und Kunden sowie ihre quartalsweise Erhebung und übersichtliche Darstellung in einer Ampellogik.

**> 40 Maßnahmen**

mit > 2.000 Stunden Arbeitszeiteinsparung und > 2.500 Stunden gewonnener Maschinenkapazität

**> 80 Verbesserungsprojekte**

zur Erreichung der von Féron definierten Durchbruchziele für das Jahr 2030

**14 Kennzahlen**

zur Steuerung der Féron-Projektlandschaft

# Auf Ihre Fragen freue ich mich!



## **Philipp Kappus**

Geschäftsfeldleiter Produktion

Rothbaum Office Frankfurt

[philipp.kappus@rothbaum-consulting.com](mailto:philipp.kappus@rothbaum-consulting.com)

+49 151 113 115 22

Sie erreichen unsere Büros wie folgt:

Hamburg: +49 40 226 327 20

Frankfurt: +49 6196 58 668 94

München: +49 89 413 272 86

Linz: +43 720 115 885

Basel: +41 800 838 239