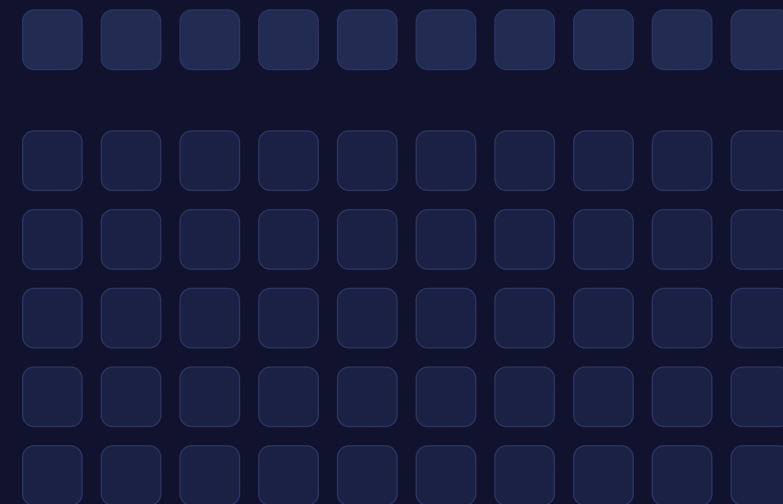


DU BIST DER REDE WERT · SEMINARUNTERLAGE

RAUS AUS DER RÜSTUNG

ZEHN ÜBERLADENE FOLIEN.
FÜNFZIG WEGE HINAUS.



10 FÄLLE · JE EINE RÜSTUNG UND FÜNF WEGE



DER RITTER IM FITNESSSTUDIO

ER TRAINIERT HART. IN DER RÜSTUNG BRINGT ES NICHTS.

STELL DIR VOR: EIN STARKER, MOTIVIERTER RITTER TRAINIERT IM FITNESSSTUDIO – IN VOLLER RÜSTUNG. ES KANN NICHT FUNKTIONIEREN. GENAUSO IST ES MIT POWERPOINT: DU KANNST NOCH SO VIEL FACHKOMPETENZ HABEN – ÜBERLADENE FOLIEN SIND DEINE RÜSTUNG. ES IST ZEIT, SIE ABZUSTREIFEN.

BEVOR DU EINE FOLIE BAUST

ERST DIE TONSPUR. DANN DIE FOLIE.

01

TONSPUR

WAS WILLST DU SAGEN?

DIE EINE AUSSAGE, DIE HÄNGEN BLEIBEN SOLL. OHNE FOLIE FORMULIERT.

02

BILDSPUR

WAS MÜSSEN SIE SEHEN?

NUR DAS, WAS DEINE AUSSAGE STÄRKER MACHT. NICHT MEHR.

ZWEI AUFGABEN, ZWEI DOKUMENTE

DIE FOLIE IST FÜR DEN RAUM. DAS HANDOUT FÜR DEN SCHREIBTISCH.

SPRECHFOLIE

WIRD GESPROCHEN.
TRÄGT EINE AUSSAGE.
FUNKTIONIERT NUR MIT DIR.

HANDOUT

WIRD GELESEN.
TRÄGT ALLE DETAILS.
FUNKTIONIERT OHNE DICH.

WAS AUF DER FOLIE STEHT, SPRICHST DU AN.

REDUKTION GIBT DIR STRUKTUR UND FREIRAUM.
EINFACH SCHLÄGT VOLLSTÄNDIG.

DEIN WERKZEUGKASTEN

ZEHN HEBEL GEGEN DIE RÜSTUNG

01**EINDAMPFEN**

NUR DIE AUSSAGE BLEIBT.

02**VERTEILEN**

AUS EINER FOLIE WERDEN
DREI.

03**ZAHL**

EINE KENNZAHL, EIN SATZ.

04**VISUALISIEREN**

AUS DER TABELLE WIRD EIN
BILD.

05**BILD**

EIN FOTO STATT EINES
ABSATZES.

06**STORY**

ERST DER MENSCH, DANN
DIE DATEN.

07**KONTRAST**

ZWEI WEGE, ZWEI FOLGEN.

08**FRAGE**

DIE FOLIE FRAGT, DU
ANTWORTEST.

09**THESE**

ZUSPITZEN, PROVOZIEREN,
ÖFFNEN.

10**FREIRAUM**

DIE FOLIE SCHWEIGT, DU
SPRICHST.

FALL 01 VON 10

01

IT & TECH

WER SPRICHT

CIO, KRONFELD DATA SERVICES

VOR WEM

IT-BOARD UND GESCHÄFTSFÜHRUNG

WORUM ES GEHT

CLOUD-MIGRATION UND EXIT AUS DEM RECHENZENTRUM

DIE FÜNF WEGE IN DIESEM FALL

BILD

FRAGE

VISUALISIEREN

VERTEILEN

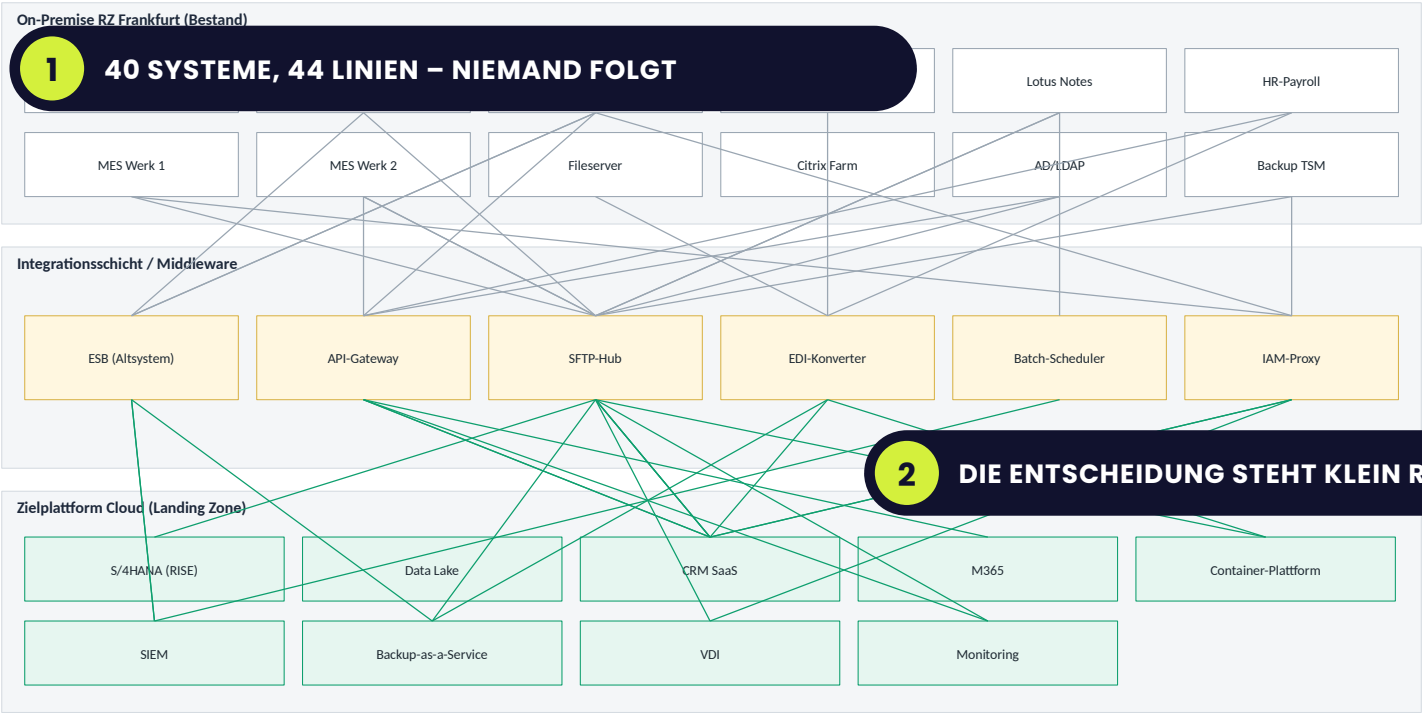
THESE

Zielbild Cloud-Transformation 2026–2028: Architektur, Migration, Abhängigkeiten, Wellenplanung und Entscheidungsvorlage IT-Management

3 DER TITEL NENNT THEMEN, KEINE AUSSAGE

KRONFELD

Stand 06.10.2026 | Enterprise Architecture / Infrastruktur / Security / SAP CoE | Entwurf v0.9 – nicht final abgestimmt



Wellenplanung (vorläufig)

Welle	Zeitraum	Apps	Status
W1	Q4/26–Q1/27	38	in Plan.
W2 (SAP)	Q2–Q4/27	12	Go fehlt
W3	Q1–Q3/28	9	offen
Exit RZ	12/2028	–	Vertrag

Annahmen / offene Punkte

- Lizenzmodell RISE noch in Verhandlung
- Latenz MES-Cloud zu prüfen (PoC KW 44)
- Go W2 bis 30.11. nötig, sonst RZ-Verlängerung (+2,1 Mio. €/Jahr)
- Security-Konzept v2 ausstehend
- Betriebsrat: Info gem. §90 BetrVG
- Skills: 6 FTE Cloud-Ops fehlen
- Datenklassifizierung zu 60% erfolgt

2 DIE ENTSCHEIDUNG STEHT KLEIN RECHTS

Legende: grau = Bestand, gelb = Middleware (Ablösung geplant), grün = Zielplattform | Linien = Datenflüsse (Auszug, vollständig s. LeanIX-Export)
Quelle: EA-Repository, CMDB-Export 30.09.2026, Workshops KW 37–39 | KRONFELD Data Services GmbH – Intern



01

BILD

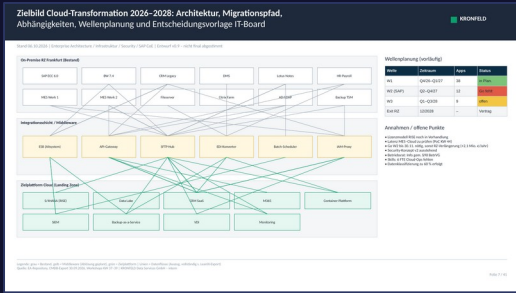
EIN FOTO ERZÄHLT DEN MIGRATIONSSTAND:
ZWEI UFER FERTIG, DIE MITTE FEHLT.

NUTZE DAS, WENN DEIN THEMA ABSTRAKT IST
UND EIN BILD ES SOFORT GREIFBAR MACHT.

AUFBAU · 2 KLI CKS



VORHER



Was kostet uns das alte Rechenzentrum
jeden Monat, den es länger läuft?

A

45.000 €

B

90.000 €

C

175.000 €

Jeder Monat Verzug kostet so viel wie zwei Stellen im Jahr.

02

FRAGE

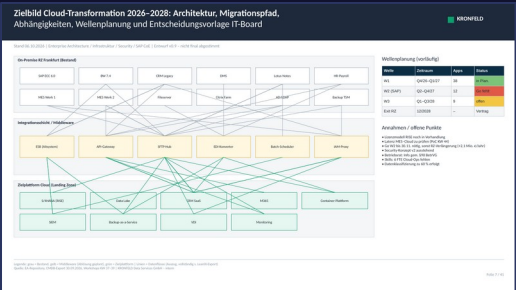
ERST RATEN LASSEN, DANN AUFLÖSEN. WER SELBST GESCHÄTZT HAT, MERKT SICH DIE ZAHL.

NUTZE DAS, WENN EINE ZAHL ÜBERRASCHEN SOLL UND DU DAS PUBLIKUM WACH BRAUCHST.

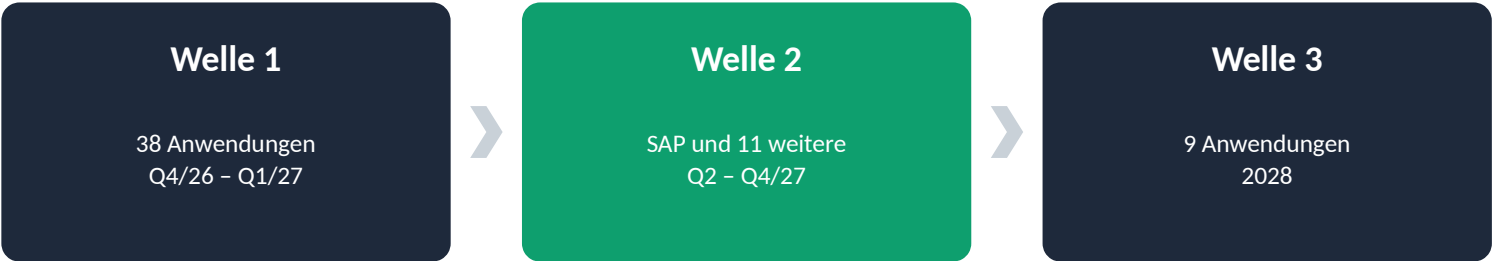
AUFBAU · 1 KLIICK



VORHER



Drei Wellen bis zum Exit aus dem Rechenzentrum



Welle 2 braucht das Go bis zum 30. November.

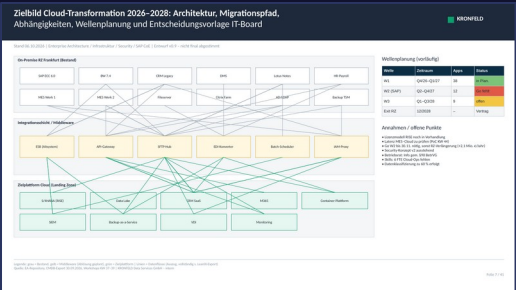
03 VISUALISIEREN

AUS 40 KÄSTEN UND 44 LINIEN WERDEN DREI BLÖCKE. DER KRITISCHE IST MARKIERT.

NUTZE DAS, WENN EIN DIAGRAMM MEHR VERWIRRT ALS ERKLÄRT.

AUFBAU · 2 KLICKS

VORHER



AUS EINER FOLIE WERDEN DREI

Welle 1: 38 Anwendungen ohne Risiko

38

Folie 1

Welle 2: SAP – hier entscheidet sich alles

Go bis 30.11.

Folie 2

Welle 3: Das Rechenzentrum geht vom Netz

12/2028

Folie 3

Jede Folie trägt einen Gedanken. Die Reihenfolge erzählt den Rest.

04

VERTEILEN

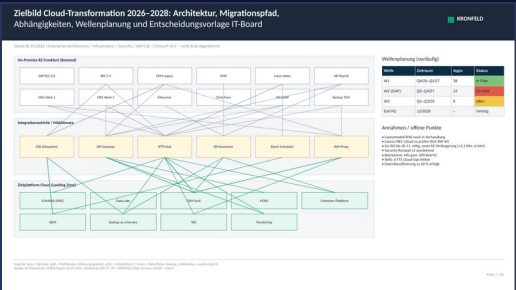
DREI WELLEN, DREI FOLIEN. JEDE TRÄGT EINEN GEDANKEN, DIE REIHENFOLGE TRÄGT DIE LOGIK.

NUTZE DAS, WENN AUF EINER FOLIE MEHRERE GEDANKEN UM AUFMERKSAMKEIT KÄMPFEN.

AUFBAU · 3 KLICKS



VORHER



Wir zahlen 175.000 €
im Monat für
ein Museum.

Das alte Rechenzentrum läuft nur noch, weil das Go fehlt.

KRONFELD

IT-Board · 06.10.2026 · Seite 4

05

THESE

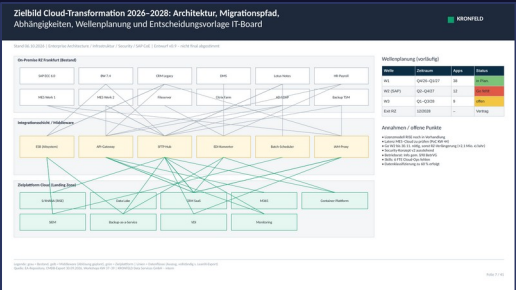
BEWUSST ZUGESPITZT. DIE THESE
PROVOZIERT DIE FRAGE, DIE DU
BEANTWORTEN WILLST.

NUTZE DAS, WENN DU AUFMERKSAMKEIT
BRAUCHST UND DEIN PUBLIKUM WIDERSPRUCH
AUSHÄLT.

AUFBAU · 2 KLIICKS



VORHER



FALL 02 VON 10

02

AUTOMOBIL- ZULIEFERER

WER SPRICHT

PROJEKTLITERIN ELEKTRONIK, VALMERA AUTOMOTIVE

VOR WEM

LENKUNGSKREIS DES FAHRZEUGHERSTELLERS

WORUM ES GEHT

SERIENANLAUF DES STEUERGERÄTS BCU-7

DIE FÜNF WEGE IN DIESEM FALL

STORY

EINDAMPFEN

ZAHL ISOLIEREN

KONTRAST

FREIRAUM

Projekt BCU-7 / Plattform E4 – Statusbericht Lenkungsreis KW 41/2026:
Reifegrad, Terminplan, Top-Risiken, Maßnahmen und Entscheidungsbedarfe

VALMERA

Stand: 08.10.2026 | Ersteller: PL Elektronik / QS / Einkauf / SW-Entwicklung | Version 3.7 (ersetzt V3.6 vom 24.09.) | Klassifizierung: vertraulich

1. Meilensteinplan & Reifegrad (Basis: Kundenterminplan E4, Rev. F)

1

SIEBEN ZEILEN AMPEL – WELCHE ZÄHLT?

B-Muster Freigabe	02.09.26	02.09.26	0	grün	B-Muster freigegeben
C-Muster Lieferung	02.09.26	09.09.26	+7	gelb	2 OP offen (EMV-Nachmessung Kl. 5)
SW 4.2 Release	28.10.26	14.11.26	+17	rot	abh. von Kundenfreigabe CR-118 (UDS)!
DV/PV Abschluss	20.11.26	27.11.26	+7	gelb	Klimaprüfung: Kapazität ext. Labor
PPAP / PPF Stufe 3	11.01.27	18.01.27	+7	gelb	inkl. IMDS, PSW, Prozess-FMEA
Run@Rate	08.02.27	08.02.27	0	grün	Kapazität Linie 2 bestätigt (WK 38)
SOP	01.03.27	01.03.27	0	gelb	gem. Kundenterminplan, Werk Nord

3. Maßnahmen (Auszug, vollständige OP-Liste s. Anhang B)

- M-31: Task-Force SW mit 2 zusätzlichen FTE ab KW 42 (Freigabe GF erfolgt)
- M-32: Vorziehen Integrationstest HiL auf Basis SW 4.2-RC1
- M-27: Zweitquelle µC qualifizieren (Muster bestellt, Liefertermin KW 46)
- M-29: EMV-Nachmessung mit geändertem Filterlayout (Rev. C3)
- M-33: Klimakammer-Slot bei Zweitlabor reserviert (Option bis 31.10.)
- M-25: Gehäusewerkzeug Änderungsfreigabe intern bis KW 43
- M-34: IMDS-Eskalation Unterlieferant über Einkauf, Frist 18.10.
- M-30: Wöchentlicher Jour fixe mit Kunden-Entwicklung (Di, 09:00)



Legende: grün = im Plan | gelb = Abweichung beherrschbar | rot = Gefährdung Termin | * Δ in Arbeitstagen | RPZ = W × A × E (E nicht dargestellt)
Quelle: PLM-Export 07.10.2026, MS-Project-Plan V3.7, OP-Liste Stand 06.10.2026 | VALMERA Automotive GmbH – vertraulich – nur für den internen Gebrauch und den Kundenlenkungsreis

2. Top-Risiken (FMEA-Bewertung, Stand KW 40)

ID	Risiko	W	A	RPZ	Owner
R-07	Verzug SW 4.2 durch offene CR-118	7	8	448	SW-Entw.
R-03	Lieferengpass µC (Allokation 2027)	5	9	405	Einkauf
R-11	EMV-Grenzwert Kl. 5 knapp	4	7	224	HW-Entw.
R-02	Kapazität Klimakammer ext.	5	5	175	QS
R-14	Werkzeugänderung Gehäuse	3	6	126	Werkzeugbau
R-09	IMDS-Daten Unterlieferant	4	4	96	QS

4. Entscheidungsbedarf Lenkungsreis

2

DIE BOTSCHAFT STEHT UNTEN RECHTS

Freigabe CR-118 (Änderung Diagnoseprotokoll UDS, Dienst 0x2E/0x31) durch Kunde bis Spätestens 05.10.2026 erforderlich, andernfalls Gefährdung FORD Termin 01.09.2027 (KW 47)!

- Weitere Punkte zur Abstimmung:
- Bestätigung Abrufprognose 2027 (Q1: 18.400 Stk., Q2: 26.000 Stk.)
 - Abstimmung Änderungsmanagement Rev. G (Kundenterminplan)
 - Termin Werksaudit Linie 2 (Vorschlag KW 47, alternativ KW 48)
 - Kostenübernahme Zusatzprüfungen EMV (Angebot liegt vor)
 - Freigabe Verpackungskonzept KLT (Muster in Abstimmung)

1. März 2027, 6:00 Uhr, Werk Nord.

Das erste E4-Fahrzeug läuft vom Band.

In jedem steckt unser Steuergerät BCU-7.

Eine Unterschrift fehlt noch.



Lenkungsreis E4 - 08.10.2026 - Seite 1

01
STORY

DER STATUSBERICHT BEGINNT AM BAND, NICHT IN DER TABELLE. ERST DAS BILD IM KOPF, DANN DIE ENTSCHEIDUNG.

NUTZE DAS, WENN ZAHLEN ALLEIN NIEMANDEN BEWEGEN.

AUFBAU · 3 KLI CKS

VORHER

Projekt BCU-7 / Plattform E4 – Statusbericht Lenkungsreis KW 41/2026: Reifegrad, Terminplan, Top-Risiken, Maßnahmen und Entscheidungsbedarfe

1. Meilensteinplan & Prognose (Status: Kundenantrag E4, Rev. F)

Meilenstein	Plan	Prognose	Δ (P-P)	Prognose / Abhängigkeit
1. Kundenantrag	2026.03.01	2026.03.01	0	Meilenstein E4-Kundenantrag
2. Kundenantrag	2026.03.01	2026.03.01	0	2. Kundenantrag E4-Kundenantrag
3. Kundenantrag	2026.03.01	2026.03.01	0	3. Kundenantrag E4-Kundenantrag
4. Kundenantrag	2026.03.01	2026.03.01	0	4. Kundenantrag E4-Kundenantrag
5. Kundenantrag	2026.03.01	2026.03.01	0	5. Kundenantrag E4-Kundenantrag
6. Kundenantrag	2026.03.01	2026.03.01	0	6. Kundenantrag E4-Kundenantrag
7. Kundenantrag	2026.03.01	2026.03.01	0	7. Kundenantrag E4-Kundenantrag
8. Kundenantrag	2026.03.01	2026.03.01	0	8. Kundenantrag E4-Kundenantrag
9. Kundenantrag	2026.03.01	2026.03.01	0	9. Kundenantrag E4-Kundenantrag
10. Kundenantrag	2026.03.01	2026.03.01	0	10. Kundenantrag E4-Kundenantrag
11. Kundenantrag	2026.03.01	2026.03.01	0	11. Kundenantrag E4-Kundenantrag
12. Kundenantrag	2026.03.01	2026.03.01	0	12. Kundenantrag E4-Kundenantrag
13. Kundenantrag	2026.03.01	2026.03.01	0	13. Kundenantrag E4-Kundenantrag
14. Kundenantrag	2026.03.01	2026.03.01	0	14. Kundenantrag E4-Kundenantrag
15. Kundenantrag	2026.03.01	2026.03.01	0	15. Kundenantrag E4-Kundenantrag
16. Kundenantrag	2026.03.01	2026.03.01	0	16. Kundenantrag E4-Kundenantrag
17. Kundenantrag	2026.03.01	2026.03.01	0	17. Kundenantrag E4-Kundenantrag
18. Kundenantrag	2026.03.01	2026.03.01	0	18. Kundenantrag E4-Kundenantrag
19. Kundenantrag	2026.03.01	2026.03.01	0	19. Kundenantrag E4-Kundenantrag
20. Kundenantrag	2026.03.01	2026.03.01	0	20. Kundenantrag E4-Kundenantrag
21. Kundenantrag	2026.03.01	2026.03.01	0	21. Kundenantrag E4-Kundenantrag
22. Kundenantrag	2026.03.01	2026.03.01	0	22. Kundenantrag E4-Kundenantrag
23. Kundenantrag	2026.03.01	2026.03.01	0	23. Kundenantrag E4-Kundenantrag
24. Kundenantrag	2026.03.01	2026.03.01	0	24. Kundenantrag E4-Kundenantrag
25. Kundenantrag	2026.03.01	2026.03.01	0	25. Kundenantrag E4-Kundenantrag
26. Kundenantrag	2026.03.01	2026.03.01	0	26. Kundenantrag E4-Kundenantrag
27. Kundenantrag	2026.03.01	2026.03.01	0	27. Kundenantrag E4-Kundenantrag
28. Kundenantrag	2026.03.01	2026.03.01	0	28. Kundenantrag E4-Kundenantrag
29. Kundenantrag	2026.03.01	2026.03.01	0	29. Kundenantrag E4-Kundenantrag
30. Kundenantrag	2026.03.01	2026.03.01	0	30. Kundenantrag E4-Kundenantrag
31. Kundenantrag	2026.03.01	2026.03.01	0	31. Kundenantrag E4-Kundenantrag
32. Kundenantrag	2026.03.01	2026.03.01	0	32. Kundenantrag E4-Kundenantrag
33. Kundenantrag	2026.03.01	2026.03.01	0	33. Kundenantrag E4-Kundenantrag
34. Kundenantrag	2026.03.01	2026.03.01	0	34. Kundenantrag E4-Kundenantrag
35. Kundenantrag	2026.03.01	2026.03.01	0	35. Kundenantrag E4-Kundenantrag
36. Kundenantrag	2026.03.01	2026.03.01	0	36. Kundenantrag E4-Kundenantrag
37. Kundenantrag	2026.03.01	2026.03.01	0	37. Kundenantrag E4-Kundenantrag
38. Kundenantrag	2026.03.01	2026.03.01	0	38. Kundenantrag E4-Kundenantrag
39. Kundenantrag	2026.03.01	2026.03.01	0	39. Kundenantrag E4-Kundenantrag
40. Kundenantrag	2026.03.01	2026.03.01	0	40. Kundenantrag E4-Kundenantrag
41. Kundenantrag	2026.03.01	2026.03.01	0	41. Kundenantrag E4-Kundenantrag
42. Kundenantrag	2026.03.01	2026.03.01	0	42. Kundenantrag E4-Kundenantrag
43. Kundenantrag	2026.03.01	2026.03.01	0	43. Kundenantrag E4-Kundenantrag
44. Kundenantrag	2026.03.01	2026.03.01	0	44. Kundenantrag E4-Kundenantrag
45. Kundenantrag	2026.03.01	2026.03.01	0	45. Kundenantrag E4-Kundenantrag
46. Kundenantrag	2026.03.01	2026.03.01	0	46. Kundenantrag E4-Kundenantrag
47. Kundenantrag	2026.03.01	2026.03.01	0	47. Kundenantrag E4-Kundenantrag
48. Kundenantrag	2026.03.01	2026.03.01	0	48. Kundenantrag E4-Kundenantrag
49. Kundenantrag	2026.03.01	2026.03.01	0	49. Kundenantrag E4-Kundenantrag
50. Kundenantrag	2026.03.01	2026.03.01	0	50. Kundenantrag E4-Kundenantrag
51. Kundenantrag	2026.03.01	2026.03.01	0	51. Kundenantrag E4-Kundenantrag
52. Kundenantrag	2026.03.01	2026.03.01	0	52. Kundenantrag E4-Kundenantrag
53. Kundenantrag	2026.03.01	2026.03.01	0	53. Kundenantrag E4-Kundenantrag
54. Kundenantrag	2026.03.01	2026.03.01	0	54. Kundenantrag E4-Kundenantrag
55. Kundenantrag	2026.03.01	2026.03.01	0	55. Kundenantrag E4-Kundenantrag
56. Kundenantrag	2026.03.01	2026.03.01	0	56. Kundenantrag E4-Kundenantrag
57. Kundenantrag	2026.03.01	2026.03.01	0	57. Kundenantrag E4-Kundenantrag
58. Kundenantrag	2026.03.01	2026.03.01	0	58. Kundenantrag E4-Kundenantrag
59. Kundenantrag	2026.03.01	2026.03.01	0	59. Kundenantrag E4-Kundenantrag
60. Kundenantrag	2026.03.01	2026.03.01	0	60. Kundenantrag E4-Kundenantrag
61. Kundenantrag	2026.03.01	2026.03.01	0	61. Kundenantrag E4-Kundenantrag
62. Kundenantrag	2026.03.01	2026.03.01	0	62. Kundenantrag E4-Kundenantrag
63. Kundenantrag	2026.03.01	2026.03.01	0	63. Kundenantrag E4-Kundenantrag
64. Kundenantrag	2026.03.01	2026.03.01	0	64. Kundenantrag E4-Kundenantrag
65. Kundenantrag	2026.03.01	2026.03.01	0	65. Kundenantrag E4-Kundenantrag
66. Kundenantrag	2026.03.01	2026.03.01	0	66. Kundenantrag E4-Kundenantrag
67. Kundenantrag	2026.03.01	2026.03.01	0	67. Kundenantrag E4-Kundenantrag
68. Kundenantrag	2026.03.01	2026.03.01	0	68. Kundenantrag E4-Kundenantrag
69. Kundenantrag	2026.03.01	2026.03.01	0	69. Kundenantrag E4-Kundenantrag
70. Kundenantrag	2026.03.01	2026.03.01	0	70. Kundenantrag E4-Kundenantrag
71. Kundenantrag	2026.03.01	2026.03.01	0	71. Kundenantrag E4-Kundenantrag
72. Kundenantrag	2026.03.01	2026.03.01	0	72. Kundenantrag E4-Kundenantrag
73. Kundenantrag	2026.03.01	2026.03.01	0	73. Kundenantrag E4-Kundenantrag
74. Kundenantrag	2026.03.01	2026.03.01	0	74. Kundenantrag E4-Kundenantrag
75. Kundenantrag	2026.03.01	2026.03.01	0	75. Kundenantrag E4-Kundenantrag
76. Kundenantrag	2026.03.01	2026.03.01	0	76. Kundenantrag E4-Kundenantrag
77. Kundenantrag	2026.03.01	2026.03.01	0	77. Kundenantrag E4-Kundenantrag
78. Kundenantrag	2026.03.01	2026.03.01	0	78. Kundenantrag E4-Kundenantrag
79. Kundenantrag	2026.03.01	2026.03.01	0	79. Kundenantrag E4-Kundenantrag
80. Kundenantrag	2026.03.01	2026.03.01	0	80. Kundenantrag E4-Kundenantrag
81. Kundenantrag	2026.03.01	2026.03.01	0	81. Kundenantrag E4-Kundenantrag
82. Kundenantrag	2026.03.01	2026.03.01	0	82. Kundenantrag E4-Kundenantrag
83. Kundenantrag	2026.03.01	2026.03.01	0	83. Kundenantrag E4-Kundenantrag
84. Kundenantrag	2026.03.01	2026.03.01	0	84. Kundenantrag E4-Kundenantrag
85. Kundenantrag	2026.03.01	2026.03.01	0	85. Kundenantrag E4-Kundenantrag
86. Kundenantrag	2026.03.01	2026.03.01	0	86. Kundenantrag E4-Kundenantrag
87. Kundenantrag	2026.03.01	2026.03.01	0	87. Kundenantrag E4-Kundenantrag
88. Kundenantrag	2026.03.01	2026.03.01	0	88. Kundenantrag E4-Kundenantrag
89. Kundenantrag	2026.03.01	2026.03.01	0	89. Kundenantrag E4-Kundenantrag
90. Kundenantrag	2026.03.01	2026.03.01	0	90. Kundenantrag E4-Kundenantrag
91. Kundenantrag	2026.03.01	2026.03.01	0	91. Kundenantrag E4-Kundenantrag
92. Kundenantrag	2026.03.01	2026.03.01	0	92. Kundenantrag E4-Kundenantrag
93. Kundenantrag	2026.03.01	2026.03.01	0	93. Kundenantrag E4-Kundenantrag
94. Kundenantrag	2026.03.01	2026.03.01	0	94. Kundenantrag E4-Kundenantrag
95. Kundenantrag	2026.03.01	2026.03.01	0	95. Kundenantrag E4-Kundenantrag
96. Kundenantrag	2026.03.01	2026.03.01	0	96. Kundenantrag E4-Kundenantrag
97. Kundenantrag	2026.03.01	2026.03.01	0	97. Kundenantrag E4-Kundenantrag
98. Kundenantrag	2026.03.01	2026.03.01	0	98. Kundenantrag E4-Kundenantrag
99. Kundenantrag	2026.03.01	2026.03.01	0	99. Kundenantrag E4-Kundenantrag
100. Kundenantrag	2026.03.01	2026.03.01	0	100. Kundenantrag E4-Kundenantrag

2. Top-Risiken (PMEA-Bewertung, Stand KW 40)

Risiko	Ursache	W	R	W	R	W	R	W	R
1. Risiko	1. Risiko	1	1	1	1	1	1	1	1
2. Risiko	2. Risiko	2	2	2	2	2	2	2	2
3. Risiko	3. Risiko	3	3	3	3	3	3	3	3
4. Risiko	4. Risiko	4	4	4	4	4	4	4	4
5. Risiko	5. Risiko	5	5	5	5	5	5	5	5
6. Risiko	6. Risiko	6	6	6	6	6	6	6	6
7. Risiko	7. Risiko	7	7	7	7	7	7	7	7
8. Risiko	8. Risiko	8	8	8	8	8	8	8	8
9. Risiko	9. Risiko	9	9	9	9	9	9	9	9
10. Risiko	10. Risiko	10	10	10	10	10	10	10	10
11. Risiko	11. Risiko	11	11	11	11	11	11	11	11
12. Risiko	12. Risiko	12	12	12	12	12	12	12	12
13. Risiko	13. Risiko	13	13	13	13	13	13	13	13
14. Risiko	14. Risiko	14	14	14	14	14	14	14	14
15. Risiko	15. Risiko	15	15	15	15	15	15	15	15
16. Risiko	16. Risiko	16	16	16	16	16	16	16	16
17. Risiko	17. Risiko	17	17	17	17	17	17	17	17
18. Risiko	18. Risiko	18	18	18	18	18	18	18	18
19. Risiko	19. Risiko	19	19	19	19	19	19	19	19
20. Risiko	20. Risiko	20	20	20	20	20	20	20	20
21. Risiko	21. Risiko	21	21	21	21	21	21	21	21
22. Risiko	22. Risiko	22	22	22	22	22	22	22	22
23. Risiko	23. Risiko	23	23	23	23	23	23	23	23
24. Risiko	24. Risiko	24	24	24	24	24	24	24	24
25. Risiko	25. Risiko	25	25	25	25	25	25	25	25
26. Risiko	26. Risiko	26	26	26	26	26	26	26	26
27. Risiko	27. Risiko	27	27	27	27	27	27	27	27
28. Risiko	28. Risiko	28	28	28	28	28	28	28	28
29. Risiko	29. Risiko	29	29	29	29	29	29	29	29
30. Risiko	30. Risiko	30	30	30	30	30	30	30	30
31. Risiko	31. Risiko	31	31	31	31	31	31	31	31
32. Risiko	32. Risiko	32	32	32	32	32	32	32	32
33. Risiko	33. Risiko	33	33	33	33	33	33	33	33
34. Risiko	34. Risiko	34	34	34	34	34	34	34	34
35. Risiko	35. Risiko	35	35	35	35	35	35	35	35
36. Risiko	36. Risiko	36	36	36	36	36	36	36	36
37. Risiko	37. Risiko	37	37	37	37	37	37	37	37
38. Risiko	38. Risiko	38	38	38	38	38	38	38	38
39. Risiko	39. Risiko	39	39	39	39	39	39	39	39
40. Risiko	40. Risiko	40	40	40	40	40	40	40	40
41. Risiko	41. Risiko	41	41	41	41	41	41	41	41
42. Risiko	42. Risiko	42	42	42	42	42	42	42	42
43. Risiko	43. Risiko	43	43	43	43	43	43	43	43
44. Risiko	44. Risiko	44	44	44	44	44	44	44	44
45. Risiko	45. Risiko	45	45	45	45	45	45	45	45
46. Risiko	46. Risiko	46	46	46	46	46	46	46	46
47. Risiko	47. Risiko	47	47	47	47	47	47	47	47
48. Risiko	48. Risiko	48	48	48	48	48	48	48	48
49. Risiko	49. Risiko	49	49	49	49	49	49	49	49
50. Risiko	50. Risiko	50	50	50	50	50	50	50	50
51. Risiko	51. Risiko	51	51	51	51	51	51	51	51
52. Risiko	52. Risiko	52	52	52	52	52	52	52	52
53. Risiko	53. Risiko	53	53	53	53	53	53	53	53
54. Risiko	54. Risiko	54	54	54	54	54	54	54	54
55. Risiko	55. Risiko	55	55	55	55	55	55	55	55
56. Risiko	56. Risiko	56	56	56	56	56	56	56	56
57. Risiko	57. Risiko	57	57	57	57	57	57	57	57
58. Risiko	58. Risiko	58	58	58	58	58	58	58	58
59. Risiko	59. Risiko	59	59	59	59	59	59	59	59
60. Risiko	60. Risiko	60	60	60	60	60	60	60	60
61. Risiko	61. Risiko	61	61	61	61	61	61	61	61
62. Risiko	62. Risiko	62	62						

Der SOP am 1. März 2027 hält –
wenn CR-118 bis zum
15. November freigegeben ist.

Alle anderen Meilensteine liegen im Plan.

HANDOUT
Meilensteine, Risiken, Maßnahmen:
Seite 4–7

02

EINDAMPFEN

DIE ÜBERSCHRIFT WIRD ZUR AUSSAGE.
TABELLE, RISIKEN UND MASSNAHMEN
WANDERN INS HANDOUT.

NUTZE DAS, WENN DEINE KERNBOTSCHAFT IM
KLEINGEDRUCKTEN VERSTECKT IST.

AUFBAU · 1 KLI

VORHER

Projekt BCU-7 / Plattform E4 – Statusbericht Lenkungsreis KW 41/2026:
Reifegrad, Terminplan, Top-Risiken, Maßnahmen und Entscheidungsbedarfe

1. Meilensteinplan & Reifegrad (Status: Kundenreife E4, Rev. F)

Meilenstein	Plan	Reifegrad	4.47	5.0	5.1	5.2	5.3	5.4	5.5	5.6	5.7	5.8	5.9	5.10	5.11	5.12	5.13	5.14	5.15	5.16	5.17	5.18	5.19	5.20	5.21	5.22	5.23	5.24	5.25	5.26	5.27	5.28	5.29	5.30	5.31	5.32	5.33	5.34	5.35	5.36	5.37	5.38	5.39	5.40	5.41	5.42	5.43	5.44	5.45	5.46	5.47	5.48	5.49	5.50	5.51	5.52	5.53	5.54	5.55	5.56	5.57	5.58	5.59	5.60	5.61	5.62	5.63	5.64	5.65	5.66	5.67	5.68	5.69	5.70	5.71	5.72	5.73	5.74	5.75	5.76	5.77	5.78	5.79	5.80	5.81	5.82	5.83	5.84	5.85	5.86	5.87	5.88	5.89	5.90	5.91	5.92	5.93	5.94	5.95	5.96	5.97	5.98	5.99	6.00	6.01	6.02	6.03	6.04	6.05	6.06	6.07	6.08	6.09	6.10	6.11	6.12	6.13	6.14	6.15	6.16	6.17	6.18	6.19	6.20	6.21	6.22	6.23	6.24	6.25	6.26	6.27	6.28	6.29	6.30	6.31	6.32	6.33	6.34	6.35	6.36	6.37	6.38	6.39	6.40	6.41	6.42	6.43	6.44	6.45	6.46	6.47	6.48	6.49	6.50	6.51	6.52	6.53	6.54	6.55	6.56	6.57	6.58	6.59	6.60	6.61	6.62	6.63	6.64	6.65	6.66	6.67	6.68	6.69	6.70	6.71	6.72	6.73	6.74	6.75	6.76	6.77	6.78	6.79	6.80	6.81	6.82	6.83	6.84	6.85	6.86	6.87	6.88	6.89	6.90	6.91	6.92	6.93	6.94	6.95	6.96	6.97	6.98	6.99	7.00	7.01	7.02	7.03	7.04	7.05	7.06	7.07	7.08	7.09	7.10	7.11	7.12	7.13	7.14	7.15	7.16	7.17	7.18	7.19	7.20	7.21	7.22	7.23	7.24	7.25	7.26	7.27	7.28	7.29	7.30	7.31	7.32	7.33	7.34	7.35	7.36	7.37	7.38	7.39	7.40	7.41	7.42	7.43	7.44	7.45	7.46	7.47	7.48	7.49	7.50	7.51	7.52	7.53	7.54	7.55	7.56	7.57	7.58	7.59	7.60	7.61	7.62	7.63	7.64	7.65	7.66	7.67	7.68	7.69	7.70	7.71	7.72	7.73	7.74	7.75	7.76	7.77	7.78	7.79	7.80	7.81	7.82	7.83	7.84	7.85	7.86	7.87	7.88	7.89	7.90	7.91	7.92	7.93	7.94	7.95	7.96	7.97	7.98	7.99	8.00	8.01	8.02	8.03	8.04	8.05	8.06	8.07	8.08	8.09	8.10	8.11	8.12	8.13	8.14	8.15	8.16	8.17	8.18	8.19	8.20	8.21	8.22	8.23	8.24	8.25	8.26	8.27	8.28	8.29	8.30	8.31	8.32	8.33	8.34	8.35	8.36	8.37	8.38	8.39	8.40	8.41	8.42	8.43	8.44	8.45	8.46	8.47	8.48	8.49	8.50	8.51	8.52	8.53	8.54	8.55	8.56	8.57	8.58	8.59	8.60	8.61	8.62	8.63	8.64	8.65	8.66	8.67	8.68	8.69	8.70	8.71	8.72	8.73	8.74	8.75	8.76	8.77	8.78	8.79	8.80	8.81	8.82	8.83	8.84	8.85	8.86	8.87	8.88	8.89	8.90	8.91	8.92	8.93	8.94	8.95	8.96	8.97	8.98	8.99	9.00	9.01	9.02	9.03	9.04	9.05	9.06	9.07	9.08	9.09	9.10	9.11	9.12	9.13	9.14	9.15	9.16	9.17	9.18	9.19	9.20	9.21	9.22	9.23	9.24	9.25	9.26	9.27	9.28	9.29	9.30	9.31	9.32	9.33	9.34	9.35	9.36	9.37	9.38	9.39	9.40	9.41	9.42	9.43	9.44	9.45	9.46	9.47	9.48	9.49	9.50	9.51	9.52	9.53	9.54	9.55	9.56	9.57	9.58	9.59	9.60	9.61	9.62	9.63	9.64	9.65	9.66	9.67	9.68	9.69	9.70	9.71	9.72	9.73	9.74	9.75	9.76	9.77	9.78	9.79	9.80	9.81	9.82	9.83	9.84	9.85	9.86	9.87	9.88	9.89	9.90	9.91	9.92	9.93	9.94	9.95	9.96	9.97	9.98	9.99	10.00	10.01	10.02	10.03	10.04	10.05	10.06	10.07	10.08	10.09	10.10	10.11	10.12	10.13	10.14	10.15	10.16	10.17	10.18	10.19	10.20	10.21	10.22	10.23	10.24	10.25	10.26	10.27	10.28	10.29	10.30	10.31	10.32	10.33	10.34	10.35	10.36	10.37	10.38	10.39	10.40	10.41	10.42	10.43	10.44	10.45	10.46	10.47	10.48	10.49	10.50	10.51	10.52	10.53	10.54	10.55	10.56	10.57	10.58	10.59	10.60	10.61	10.62	10.63	10.64	10.65	10.66	10.67	10.68	10.69	10.70	10.71	10.72	10.73	10.74	10.75	10.76	10.77	10.78	10.79	10.80	10.81	10.82	10.83	10.84	10.85	10.86	10.87	10.88	10.89	10.90	10.91	10.92	10.93	10.94	10.95	10.96	10.97	10.98	10.99	11.00	11.01	11.02	11.03	11.04	11.05	11.06	11.07	11.08	11.09	11.10	11.11	11.12	11.13	11.14	11.15	11.16	11.17	11.18	11.19	11.20	11.21	11.22	11.23	11.24	11.25	11.26	11.27	11.28	11.29	11.30	11.31	11.32	11.33	11.34	11.35	11.36	11.37	11.38	11.39	11.40	11.41	11.42	11.43	11.44	11.45	11.46	11.47	11.48	11.49	11.50	11.51	11.52	11.53	11.54	11.55	11.56	11.57	11.58	11.59	11.60	11.61	11.62	11.63	11.64	11.65	11.66	11.67	11.68	11.69	11.70	11.71	11.72	11.73	11.74	11.75	11.76	11.77	11.78	11.79	11.80	11.81	11.82	11.83	11.84	11.85	11.86	11.87	11.88	11.89	11.90	11.91	11.92	11.93	11.94	11.95	11.96	11.97	11.98	11.99	12.00	12.01	12.02	12.03	12.04	12.05	12.06	12.07	12.08	12.09	12.10	12.11	12.12	12.13	12.14	12.15	12.16	12.17	12.18	12.19	12.20	12.21	12.22	12.23	12.24	12.25	12.26	12.27	12.28	12.29	12.30	12.31	12.32	12.33	12.34	12.35	12.36	12.37	12.38	12.39	12.40	12.41	12.42	12.43	12.44	12.45	12.46	12.47	12.48	12.49	12.50	12.51	12.52	12.53	12.54	12.55	12.56	12.57	12.58	12.59	12.60	12.61	12.62	12.63	12.64	12.65	12.66	12.67	12.68	12.69	12.70	12.71	12.72	12.73	12.74	12.75	12.76	12.77	12.78	12.79	12.80	12.81	12.82	12.83	12.84	12.85	12.86	12.87	12.88	12.89	12.90	12.91	12.92	12.93	12.94	12.95	12.96	12.97	12.98	12.99	13.00	13.01	13.02	13.03	13.04	13.05	13.06	13.07	13.08	13.09	13.10	13.11	13.12	13.13	13.14	13.15	13.16	13.17	13.18	13.19	13.20	13.21	13.22	13.23	13.24	13.25	13.26	13.27	13.28	13.29	13.30	13.31	13.32	13.33	13.34	13.35	13.36	13.37	13.38	13.39	13.40	13.41	13.42	13.43	13.44	13.45	13.46	13.47	13.48	13.49	13.50	13.51	13.52	13.53	13.54	13.55	13.56	13.57	13.58	13.59	13.60	13.61	13.62	13.63	13.64	13.65	13.66	13.67	13.68	13.69	13.70	13.71	13.72	13.73	13.74	13.75	13.76	13.77	13.78	13.79	13.80	13.81	13.82	13.83	13.84	13.85	13.86	13.87	13.88	13.89	13.90	13.91	13.92	13.93	13.94	13.95	13.96	13.97	13.98	13.99	14.00	14.01	14.02	14.03	14.04	14.05	14.06	14.07	14.08	14.09	14.10	14.11	14.12	14.13	14.14	14.15	14.16	14.17	14.18	14.19	14.20	14.21	14.22	14.23	14.24	14.25	14.26	14.27	14.28	14.29	14.30	14.31	14.32	14.33	14.34	14.35	14.36	14.37	14.38	14.39	14.40	14.41	14.42	14.43	14.44	14.45	14.46	14.47	14.48	14.49	14.50	14.51	14.52	14.53	14.54	14.55	14.56	14.57	14.58	14.59	14.60	14.61	14.62	14.63	14.64	14.65	14.66	14.67	14.68	14.69	14.70	14.71	14.72	14.73	14.74	14.75	14.76	14.77	14.78	14.79	14.80	14.81	14.82	14.83	14.84	14.85	14.86	14.87	14.88	14.89	14.90	14.91	14.92	14.93	14.94	14.95	14.96	14.97	14.98	14.99	15.00	15.01	15.02	15.03	15.04	15.05	15.06	15.07	15.08	15.09	15.10	15.11	15.12	15.13	15.14	15.15	15.16	15.17	15.18	15.19	15.20	15.21	15.22	15.23	15.24	15.25	15.26	15.27	15.28	15.29	15.30	15.31	15.32	15.33	15.34	15.35	15.36	15.37	15.38	15.39	15.40	15.41	15.42	15.43	15.44	15.45	15.46	15.47	15.48	15.49	15.50	15.51	15.52	15.53	15.54	15.55	15.56	15.57	15.58	15.59	15.60	15.61	15.62	15.63	15.64	15.65	15.66	15.67	15.68	15.69	15.70	15.71	15.72	15.73	15.74	15.75	15.76	15.77	15.78	15.79	15.80	15.81	15.82	15.83	15.84	15.85	15.86	15.87	15.88	15.89	15.90	15.91	15.92	15.93	15.94	15.95	15.96	15.97	15.98	15.99	16.00	16.01	16.02	16.03	16.04	16.05	16.06	16.07	16.08	16.09	16.10	16.11	16.12	16.13	16.14	16.15	16.16	16.17	16.18	16.19	16.20	16.21	16.22	16.23	16.24	16.25	16.26	16.27	16.28	16.29	16.30	16.31	16.32	16.33	16.34	16.35	16.36	16.37	16.38	16.39	16.40	16.41	16.42	16.43	16.44	16.45	16.46	16.47	16.48	16.49	16.50	16.51	16.52	16.53	16.54	16.55	16.56	16.57	16.58	16.59	16.60	16.61	16.62	16.63	16.64	16.65	16.66	16.67	16.68	16.69	16.70	16.71	16.72	16.73	16.74	16.75	16.76	16.77	16.78	16.79	16.80	16.81	16.82	16.83	16.84	16.85	16.86	16.87	16.88	16.89	16.90	16.91	16.92	16.93	16.94	16.95	16.96	16.97	16.98	16.99	17.00	17.01	17.02	17.03	17.04	17.05	17.06	17.07	17.08	17.09	17.10	17.11
-------------	------	-----------	------	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------

17

Tage

liegt die Software SW 4.2
hinter Plan.

Alles andere ist grün.



Lenkungsreis E4 · 08.10.2026 · Seite 3

03

ZAHL ISOLIEREN

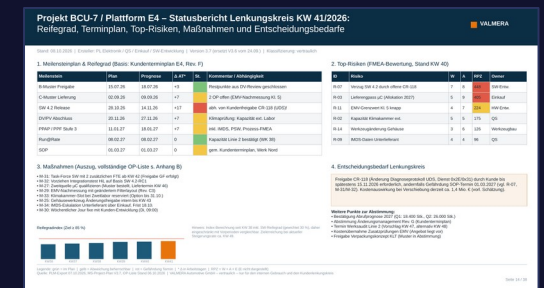
EINE ZAHL TRÄGT DIE GANZE LAGE. WER SIE VERSTEHT, VERSTEHT DEN STATUS.

NUTZE DAS, WENN EINE KENNZAHL DEN
ZUSTAND BESSER BESCHREIBT ALS JEDE AMPEL.

AUFBAU · 2 KLICKS



VORHER



WENN WIR WARTEN

Warten

SOP rutscht auf Mai 2027
ca. 1,4 Mio. € Mehrkosten



WENN WIR BIS 15.11. FREIGE BEN

Freigeben

SOP 1. März 2027 hält
keine Mehrkosten

Lenkungsreis E4 · 08.10.2026 · Seite 4

04

KONTRAST

ZWEI WEGE, ZWEI FOLGEN, ÜBER DIE GANZE FLÄCHE. DIE ENTSCHEIDUNG TRIFFT SICH FAST VON SELBST.

NUTZE DAS, WENN DU EINE ENTSCHEIDUNG BRAUCHST, NICHT NUR KENNTNISNAHME.

AUFBAU · 2 KLI CKS



VORHER

Projekt BCU-7 / Plattform E4 – Statusbericht Lenkungsreis KW 41/2026: Reifegrad, Terminplan, Top-Risiken, Maßnahmen und Entscheidungsbedarfe

1. Meilensteinplan & Projektplan (Status: Kundenmeinung E4, Rev. F)

Meilenstein	Plan	Freigegeben	4.4.2026	Freigegeben / Abhängig
1. Release	2026.09	2026.09	100%	Freigegeben / E4-Kundenmeinung
2. Release	2026.12	2026.12	100%	2. Q4 ohne E4-Kundenmeinung
3. Release	2027.03	2027.03	100%	3. Q1 ohne E4-Kundenmeinung
4. Release	2027.06	2027.06	100%	4. Q2 ohne E4-Kundenmeinung
5. Release	2027.09	2027.09	100%	5. Q3 ohne E4-Kundenmeinung
6. Release	2027.12	2027.12	100%	6. Q4 ohne E4-Kundenmeinung
7. Release	2028.03	2028.03	100%	7. Q1 ohne E4-Kundenmeinung
8. Release	2028.06	2028.06	100%	8. Q2 ohne E4-Kundenmeinung
9. Release	2028.09	2028.09	100%	9. Q3 ohne E4-Kundenmeinung
10. Release	2028.12	2028.12	100%	10. Q4 ohne E4-Kundenmeinung

2. Top-Risiken (Risiko-Bewertung, Stand KW 40)

Risiko	W	R	W	R	W	R	W	R	W	R
1. Risiko: E4-Kundenmeinung	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5
2. Risiko: E4-Kundenmeinung	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5
3. Risiko: E4-Kundenmeinung	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5
4. Risiko: E4-Kundenmeinung	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5
5. Risiko: E4-Kundenmeinung	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5
6. Risiko: E4-Kundenmeinung	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5
7. Risiko: E4-Kundenmeinung	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5
8. Risiko: E4-Kundenmeinung	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5
9. Risiko: E4-Kundenmeinung	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5
10. Risiko: E4-Kundenmeinung	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5

3. Top-Risiken (Risiko-Bewertung, Stand KW 40)

Risiko	W	R	W	R	W	R	W	R	W	R
1. Risiko: E4-Kundenmeinung	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5
2. Risiko: E4-Kundenmeinung	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5
3. Risiko: E4-Kundenmeinung	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5
4. Risiko: E4-Kundenmeinung	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5
5. Risiko: E4-Kundenmeinung	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5
6. Risiko: E4-Kundenmeinung	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5
7. Risiko: E4-Kundenmeinung	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5
8. Risiko: E4-Kundenmeinung	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5
9. Risiko: E4-Kundenmeinung	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5
10. Risiko: E4-Kundenmeinung	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5

4. Entscheidungsbedarf Lenkungsreis

5. Entscheidungsbedarf Lenkungsreis

6. Entscheidungsbedarf Lenkungsreis

7. Entscheidungsbedarf Lenkungsreis

8. Entscheidungsbedarf Lenkungsreis

9. Entscheidungsbedarf Lenkungsreis

10. Entscheidungsbedarf Lenkungsreis

15.11.



DU BIST DER REDE WERT

05

FREIRAUM

EIN DATUM, SONST NICHTS. ALLES, WAS
DAZU GEHÖRT, SAGST DU.

NUTZE DAS, WENN DER RAUM GANZ BEI DIR
SEIN SOLL – AM SCHLUSS ODER VOR DER
ENTSCHEIDUNG.

AUFBAU · STATISCH

VORHER

[illegible]

FALL 03 VON 10

03

MANAGEMENT

WER SPRICHT

CFO, HOLLMANN GRUPPE

VOR WEM

VORSTAND

WORUM ES GEHT

QUARTALSAZAHLEN Q3 UND MARGENDRUCK

DIE FÜNF WEGE IN DIESEM FALL

THESE

VISUALISIEREN

EINDAMPFEN

VERTEILEN

FREIRAUM

DU BIST DER REDE WERT

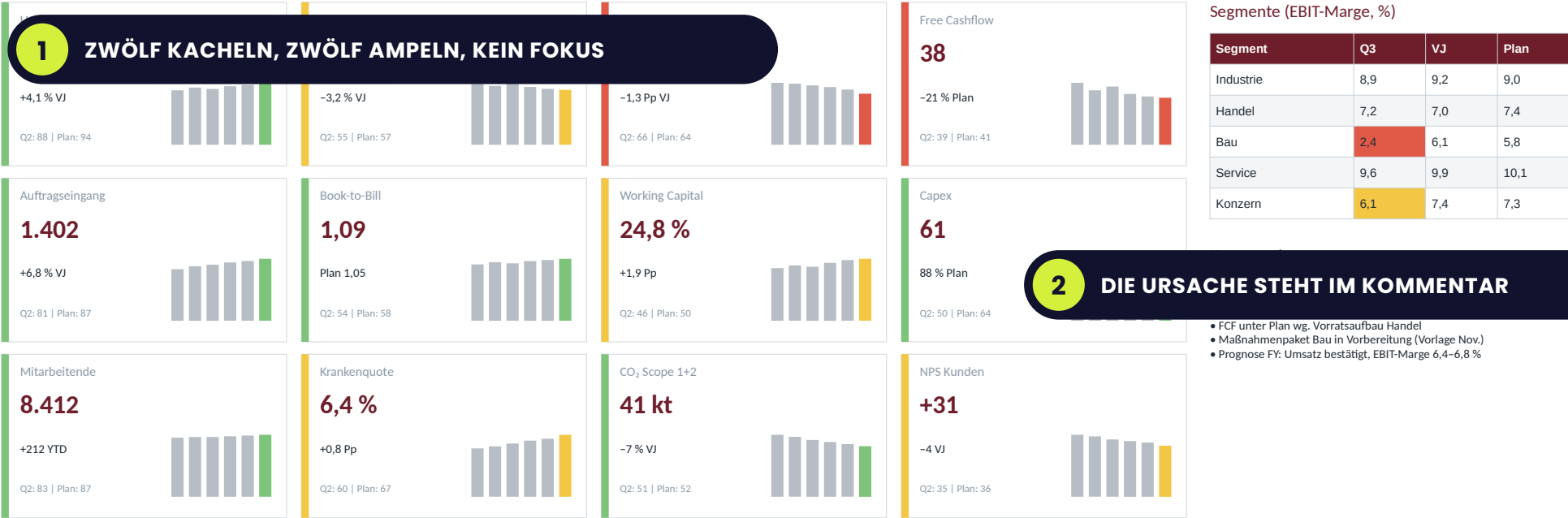
Konzern-Performance Q3/2026: KPI-Cockpit Ges

3THEMA STATT AUSSAGE

Umsatz, Ergebnis, Cash, Personal, Nachhaltigkeit,

HOLLMANN GRUPPE

Konzerncontrolling | Datenstand 14.10.2026 (vorläufig, ungeprüft) | Werte in Mio. € sofern nicht anders angegeben



Ampellogik: grün ≥ Plan, gelb bis -5 % Plan, rot < -5 % Plan | Pp = Prozentpunkte | VJ = Vorjahr | Sparklines: Q2/25-Q3/26
Quelle: SAP BPC, Konsolidierung vorläufig; HR-Kennzahlen aus Workday; NPS: Kundenbefragung Q3 (n = 1.140) | Hollmann Gruppe - streng vertraulich

Wir wachsen uns arm.

Umsatz +4 %. Marge -1,3 Punkte.

HOLLMANN GRUPPE

Vorstandssitzung · 21.10.2026 · Seite 1

01

THESE

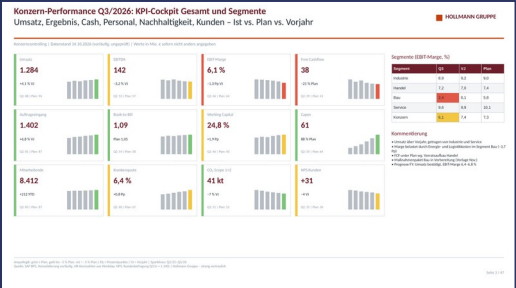
VIER WÖRTER STATT ZWÖLF KACHELN. DIE THESE SAGT, WURUM ES HEUTE GEHT.

NUTZE DAS, WENN DEIN PUBLIKUM DIE ZAHLEN KENNT, ABER DIE KONSEQUENZ NOCH NICHT AUSSPRICHT.

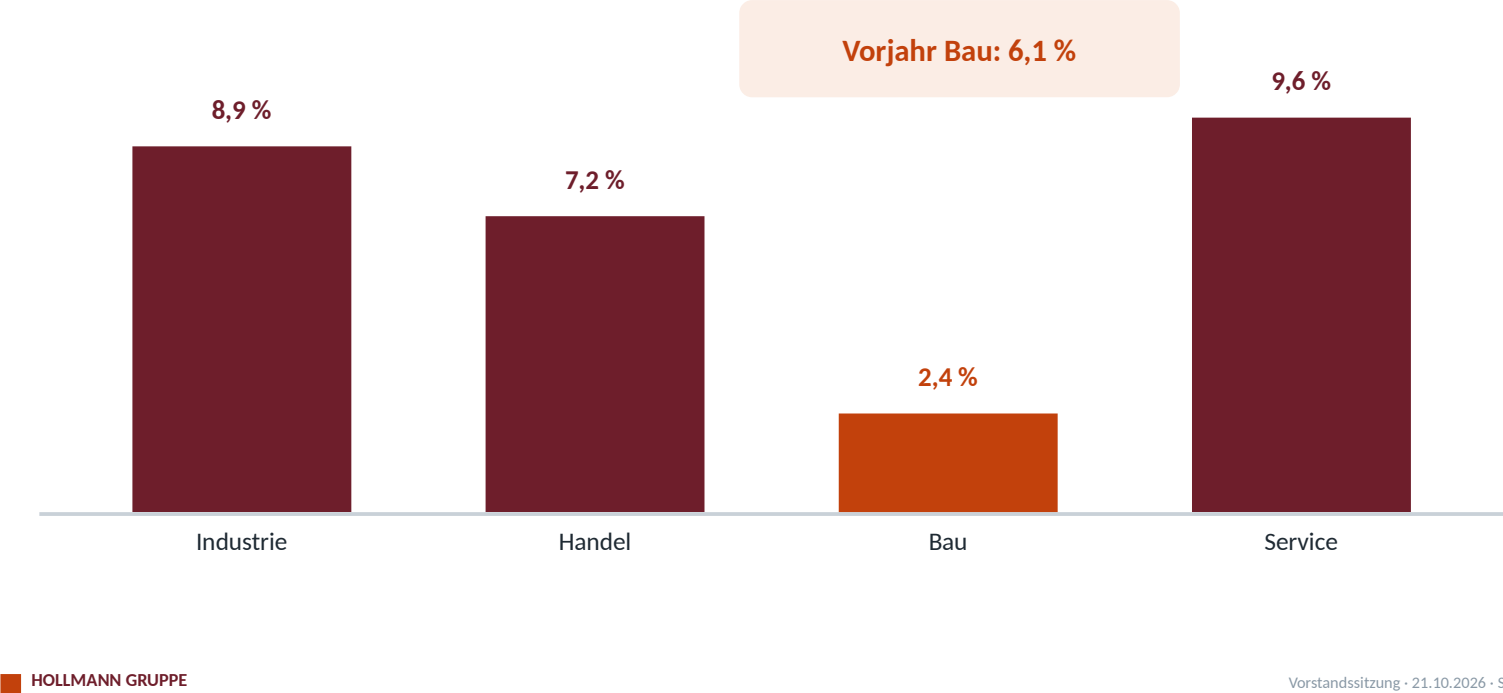
AUFBAU · 2 KLIICKS



VORHER



Ein Segment zieht die Marge nach unten



Vorstandssitzung · 21.10.2026 · Seite 2

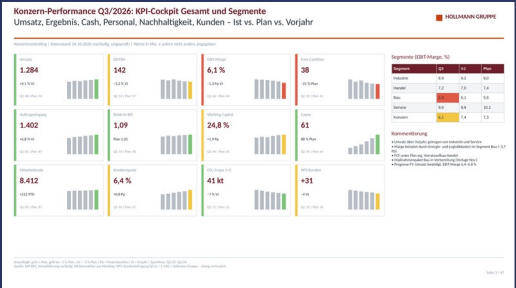
02
VISUALISIEREN

DIE SEGMENTTABELLE WIRD EIN BALKENDIAGRAMM. DER AUSREISSER SPRINGT INS AUGE.

NUTZE DAS, WENN DAS PUBLIKUM WERTE VERGLEICHEN SOLL.

AUFBAU · 2 KLICKS

VORHER



Die Marge sinkt – fast nur im Bau.

Alle anderen Segmente liegen im Plan.

03

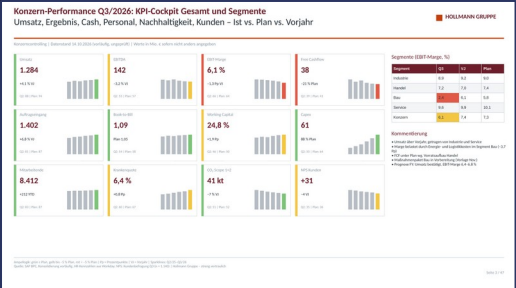
EINDAMPFEN

EIN SATZ, EIN MARKIERTES WORT. MEHR MUSS DER VORSTAND NICHT LESEN.

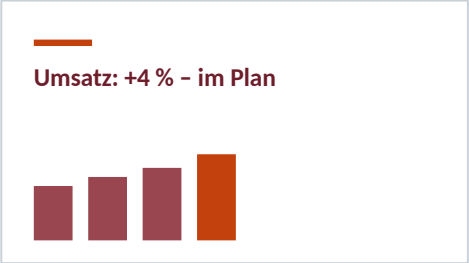
NUTZE DAS, WENN DU EINE AUSSAGE HAST, DIE ALLE MITNEHMEN SOLLEN.

AUFBAU · 1 KLI^{CK}

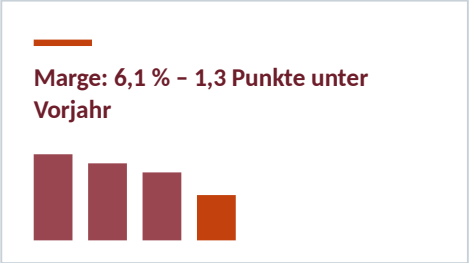
VORHER



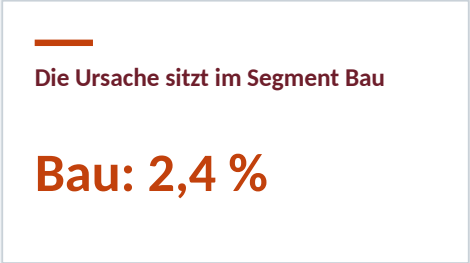
AUS EINER FOLIE WERDEN DREI



Folie 1



Folie 2



Folie 3

Jede Folie trägt einen Gedanken. Die Reihenfolge erzählt den Rest.

04

VERTEILEN

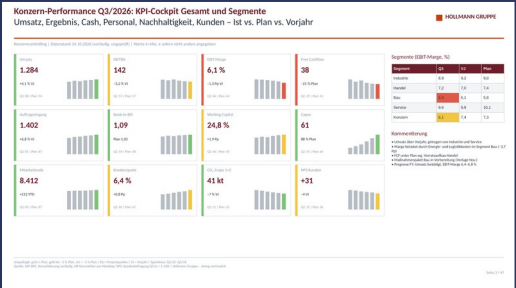
DAS COCKPIT WIRD ZUR ABFOLGE: WAS LÄUFT, WAS NICHT, WARUM.

NUTZE DAS, WENN DU EINE WAND AUS KENNZAHLEN IN EINE ERZÄHLUNG VERWANDELN WILLST.

AUFBAU · 3 KLICKS



VORHER



05

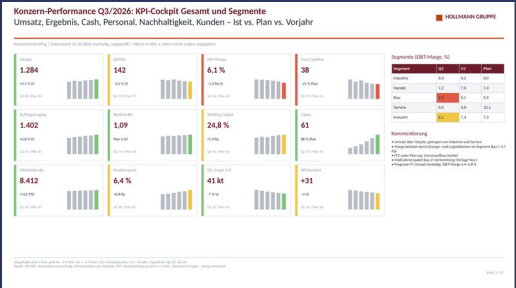
FREIRAUM

ZWEI WÖRTER, KLEIN, VIEL WEISS. DER FREIRAUM LENKT DEN BLICK AUF DICH.

NUTZE DAS, WENN DU SPRECHEN WILLST UND DIE FOLIE NUR NOCH DEN ANKER SETZT.

AUFBAU · STATISCH

VORHER



Segment Bau.

FALL 04 VON 10

04

EINKAUF

WER SPRICHT

LEITER STRATEGISCHER EINKAUF, STRATHMANN

VOR WEM

GESCHÄFTSFÜHRUNG UND WERKLEITUNG

WORUM ES GEHT

LIEFERANTENSTRATEGIE ELEKTRONIK 2027

DIE FÜNF WEGE IN DIESEM FALL

BILD

VISUALISIEREN

FRAGE

KONTRAST

EINDAMPFEN

Warengruppenstrategie Elektronik 2027: Lieferantenportfolio, Bewertung, Risikoanalyse, Preisentwicklung, Handlungsempfehlungen

STRATHMANN

Strategischer Einkauf | WG 4100–4190 | Einkaufsvolumen 2026e: 46,2 Mio. € | Stand 10/2026 | Version 2.1

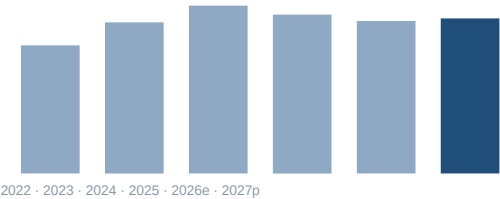
Lieferantenbewertung (gewichtete Scores 1–5, Gewichtung lt. Einkaufshandbuch Kap. 7.3)

1

ZEHN LIEFERANTEN, ACHT KRITERIEN, 80 ZAHLEN

							Risiko	Score	Klasse
Hexatron							2,1	3,8	A
Pelcom GmbH	14	3,8	4,0	3,5	3,6	3,9	3,8	3,8	A
Volantis s.r.o.	9	3,5	3,7	4,0	3,1	3,2	3,5	3,6	B
Kirsten Elektronik	3	4,0	4,2	2,9	3,7	4,1	4,0	3,8	B
Asterra Ltd.	2	3,1	2,8	4,4	3,0	2,6	2,4	3,1	C
Noventa SpA	1,5	3,6	3,4	3,2	3,3	3,8	3,6	3,5	B
Brückner & Söhne	1	4,3	4,4	2,7	3,2	4,0	4,2	3,7	B
Q-Tec Asia	0,8	2,9	2,6	4,7	2,8	2,2	2,0	3,0	C
Elmarco	0,4	3,9	3,8	3,0	3,4	3,6	3,9	3,6	B
Sonstige (14)	0,3	–	–	–	–	–	–	–	–

Preisindex Bauteile (2022 = 100)



Risiken

- Single-Source-Abhängigkeit Hexatron (68 %), Ausfall = ca. 8 Wo. Stillstand
- Allokation Halbleiter 2027 möglich
- Wechselkurs USD (32 % Vol.)
- CBAM / Lieferkettengesetz-Nachweise lückenhaft

- 2

SIEBEN EMPFEHLUNGEN GLEICH GEWICHTET
- Konsignationslager für kritische Bauteile (Investition ca. 0,5 Mio. €)
 - Bündelung C-Lieferanten (Sonstige) über Distributor
 - Preisgleitklausel an Indexentwicklung koppeln (Basis Q1/27)
 - Lieferantenentwicklung Volantis (Qualität, Audit Q1/27)
 - Nachhaltigkeitsaudit für alle A-/B-Lieferanten bis 06/27

3

DAS STÄRKSTE ARGUMENT IM KASTEN

Bewertungsgrundlage: Lieferantenaudit 2025/26, SAP-Lieferantenbeurteilung, Reklamationsstatistik | Klasse A ≥ 3,8; B 3,3–3,79; C < 3,3
Strathmann Maschinenbau GmbH – Strategischer Einkauf – vertraulich



Unser Einkauf steht auf einem Klotz.

68 % des Elektronik-Volumens kommen von einem Lieferanten.

Einkaufsrunde · 15.10.2026 · Seite 1

01

BILD

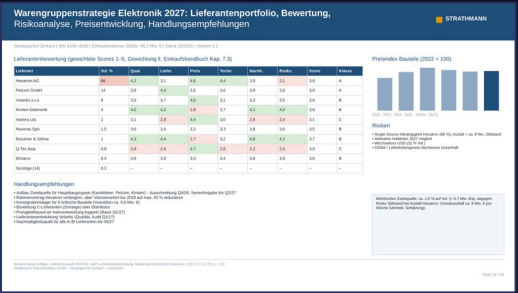
EIN BILD SAGT „SINGLE SOURCE“, OHNE DASS JEMAND DAS WORT KENNEN MUSS.

NUTZE DAS, WENN EIN FACHBEGRIFF DAS RISIKO EHER VERSTECKT ALS ZEIGT.

AUFBAU · 2 KLI CKS



VORHER



Was passiert, wenn Hexatron morgen nicht liefert?

Acht Wochen Stillstand.

03

FRAGE

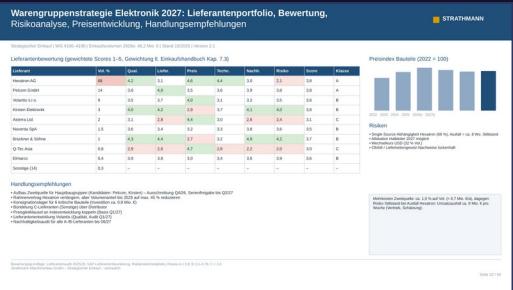
DIE FRAGE ZWINGT DAS PUBLIKUM, DAS RISIKO SELBST DURCHZUSPIELEN.

NUTZE DAS, WENN DU WILLST, DASS JEMAND SELBST ZUM ERGEBNIS KOMMT.

AUFBAU · 1 KLIICK



VORHER



1,5 % Mehrkosten gegen acht Wochen Stillstand

EIN LIEFERANT

Günstigster Preis
heute

Ausfall: ca. 8 Wochen Stillstand
ca. 9 Mio. € Umsatz pro Woche

ZWEI LIEFERANTEN

1,5 % Mehrkosten
ca. 0,7 Mio. € pro Jahr

Ausfall wird abgedeckt
Lieferfähigkeit gesichert

04

KONTRAST

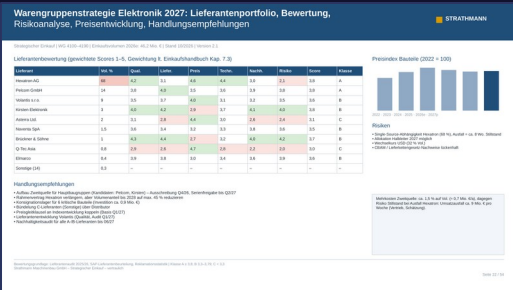
ZWEI SZENARIEN, EHRlich NEBENEINANDER.
DIE MEHRKOSTEN VERLIEREN GEGEN DAS
RISIKO.

NUTZE DAS, WENN EINE INVESTITION GEGEN
EIN RISIKO ABGEWOGEN WERDEN MUSS.

AUFBAU · 2 KLICKS



VORHER



Wir brauchen bis Q2 2027 eine Zweitquelle.

Ausschreibung an Pelcom und Kirsten im vierten Quartal.

05

EINDAMPFEN

AUS DER BEWERTUNGSMATRIX WIRD EIN SATZ. DIE MATRIX BLEIBT FÜR RÜCKFRAGEN.

NUTZE DAS, WENN ALLE DETAILS STIMMEN, ABER NIEMAND WEISS, WAS DARAUS FOLGT.

AUFBAU · 1 KLIICK

VORHER



FALL 05 VON 10

05

FABRIK- PLANUNG

WER SPRICHT

WERKLEITER, BREHM KUNSTSTOFFTECHNIK

VOR WEM

INVESTITIONSAUSSCHUSS

WORUM ES GEHT

NEUE HALLE 4 UND DER KRITISCHE PFAD

DIE FÜNF WEGE IN DIESEM FALL

BILD

ZAHL ISOLIEREN

VERTEILEN

STORY

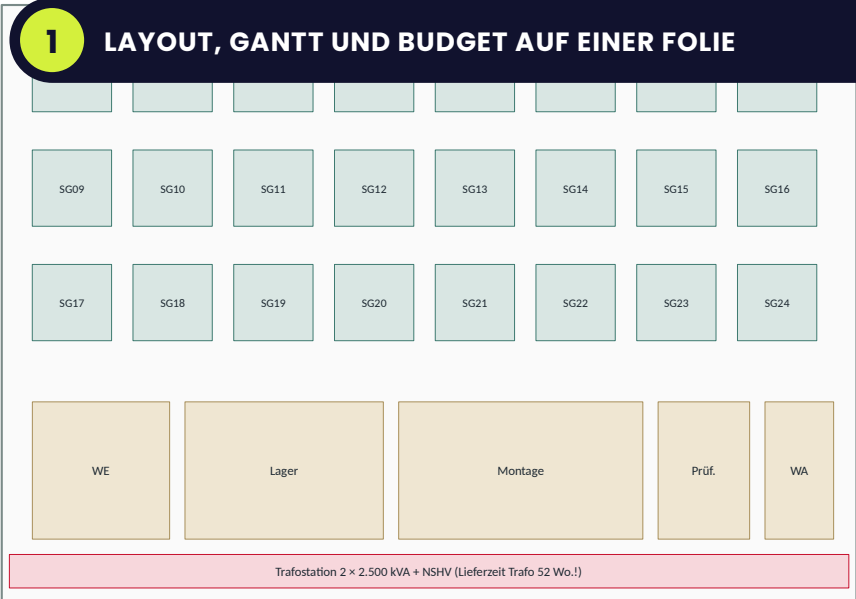
FREIRAUM

DU BIST DER REDE WERT

Erweiterung Werk Lindenau – Halle 4: Layoutplanung, Materialfluss, Projektterminplan, Medienversorgung und Investitionsübersicht

Werksplanung / Industrial Engineering / Facility | Planungsstand Rev. 5 | 20.10.2026

Hallenlayout Halle 4 (schematisch, M 1:500)



Projektterminplan (Auszug)



Investition (Mio. €)

Gebäude 11,4 | TGA 3,2 | Elektro inkl. Trafo 2,6 | Maschinen 18,9 | Peripherie 2,1 | Reserve 1,8 | Σ 40,0 | Kapazität +40 %, Amortisation 5,2 Jahre (Basis Absatzplan 2027–2031)

Kritischer Pfad: Trafo (52 Wo. Lieferzeit) – Bestellung erst nach Freigabe Investitionsausschuss möglich. Bei Bestellung bis 30.11. Inbetriebnahme Q4/27, sonst Q2/28.

3

DIE BITTE STEHT IM LETZTEN SATZ



Die Halle steht.
Der Strom fehlt.

Trafo-Lieferzeit: 52 Wochen.



01

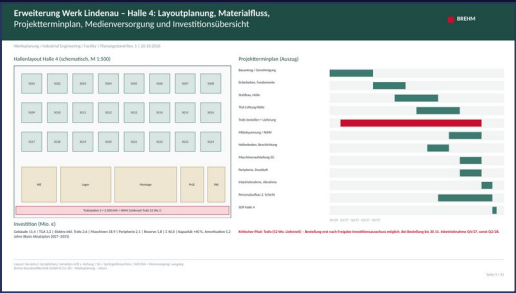
BILD

EIN FOTO DER LEEREN HALLE MACHT DEN KRITISCHEN PFAD SICHTBAR.

NUTZE DAS, WENN EIN ENGPASS NICHT IM PLAN, SONDERN IN DER WIRKLICHKEIT SPÜRBAR WERDEN SOLL.

AUFBAU · 2 KLIICKS ● ●

VORHER



52

Wochen Lieferzeit für den Trafo

Bestellung bis 30.11. – sonst startet Halle 4 erst 2028.

BREHM

Investitionsausschuss · 27.10.2026 · Seite 2

02

ZAHL ISOLIEREN

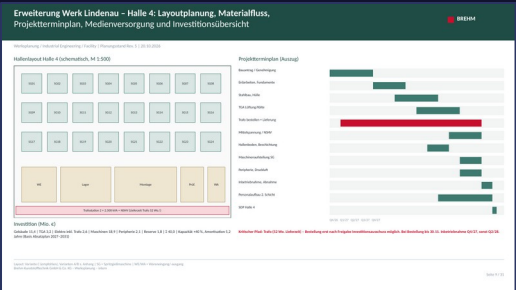
DIE ZAHL FÜLLT DIE FLÄCHE. WER SIE SIEHT, VERSTEHT DIE DRINGLICHKEIT.

NUTZE DAS, WENN EINE EINZIGE ZAHL DIE ENTSCHEIDUNG TRÄGT.

AUFBAU · 2 KLICKS



VORHER



AUS EINER FOLIE WERDEN DREI

Halle 4 bringt +40 % Kapazität

+40 %

Folie 1

Der Engpass ist nicht der Bau, sondern der Strom

Folie 2

Den Trafo jetzt bestellen: 52 Wochen Lieferzeit

bis 30.11.

Folie 3

Jede Folie trägt einen Gedanken. Die Reihenfolge erzählt den Rest.

03

VERTEILEN

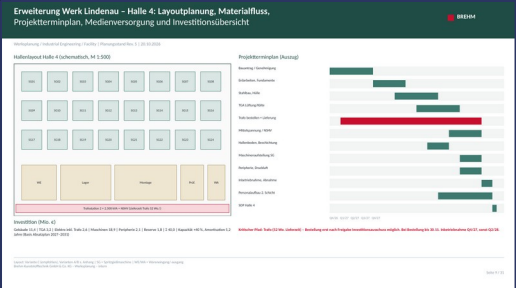
LAYOUT, PLAN UND INVESTITION WERDEN ZU DREI FOLIEN. DER ENGPASS BEKOMMT EINE EIGENE BÜHNE.

NUTZE DAS, WENN DREI THEMEN AUF EINER FOLIE UM DEN PLATZ STREITEN.

AUFBAU · 3 KLICKS



VORHER



Montag, 6:00 Uhr, Halle 4.

Alle 24 Maschinen stehen.

Alle 60 neuen Kolleginnen und Kollegen sind da.

Nur der Strom fehlt noch.



04

STORY

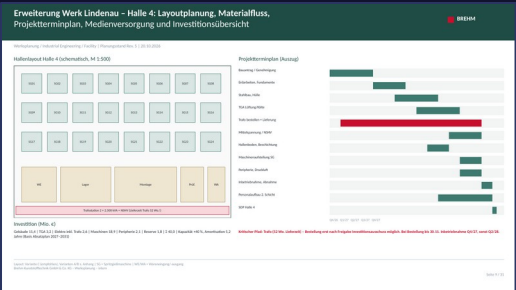
EIN MONTAGMORGEN IN DER ZUKUNFT. DIE GESCHICHTE MACHT DEN VERZUG KONKRET.

NUTZE DAS, WENN DAS PUBLIKUM DIE FOLGEN EINER ENTSCHEIDUNG ERLEBEN SOLL.

AUFBAU · 3 KLICKS



VORHER



Strom.



05

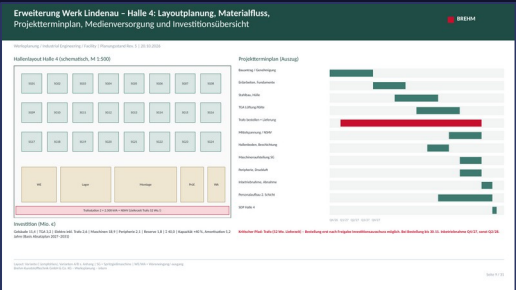
FREIRAUM

EIN WORT, GANZ ALLEIN. DIE FOLIE WARTET AUF DICH.

NUTZE DAS, WENN DU EINE PAUSE SETZEN UND DANN FREI SPRECHEN WILLST.

AUFBAU · STATISCH

VORHER



FALL 06 VON 10

06

PHARMA

WER SPRICHT

HEAD OF CLINICAL DEVELOPMENT, AVELIS PHARMA

VOR WEM

PORTFOLIO BOARD

WORUM ES GEHT

PHASE-II-ERGEBNISSE UND GO FÜR PHASE III

DIE FÜNF WEGE IN DIESEM FALL

STORY

ZAHL ISOLIEREN

KONTRAST

FRAGE

EINDAMPFEN

AV-207 (CED) – Phase-IIb-Studie AVL-207-202: Topline-Ergebnisse
Wirksamkeit, Sicherheit, PK/PD, Subgruppen und Empfehlung zum weiteren Vorgehen

■ AVELIS PHARMA

Clinical Development / Biostatistik / Drug Safety | Datenbankschluss 28.09.2026 | vertraulich – Insider-relevant

Wirksamkeit (FAS, n = 312; Behandlungsdauer 52 Wochen)

1

SECHS ENDPUNKTE, DREI ARME, P-WERTE

	vs. PBO (100 mg)			p-Wert	
Schwerwiegendes unerwünschtes Ereignis			-34 % (-48; -17)	0,0021	
Klin. Remission Wo. 52	18,3 %	27,9 %	33,7 %	+15,4 Pp	0,011
Endoskop. Ansprechen	21,2 %	30,8 %	36,5 %	+15,3 Pp	0,014
Steroidfreie Remission	11,5 %	19,2 %	24,0 %	+12,5 Pp	0,019
Calprotectin Δ (µg/g)	-112	-284	-361	-249	<0,001
IBDQ Δ	+14,2	+21,8	+26,1	+11,9	0,004

Sicherheit (SAF, n = 312)

UE	PBO	50 mg	100 mg
Jegliche UE	61,5 %	64,4 %	66,3 %
SUE	6,7 %	5,8 %	6,7 %
Infektionen	14,4 %	16,3 %	18,3 %
Kopfschmerz	7,7 %	9,6 %	10,6 %
Leberwerte erhöht (>3×ULN)	1,0 %	1,9 %	2,9 %
Abbruch wg. UE	4,8 %	3,8 %	4,8 %

Subgruppen primärer Endpunkt (Rate Ratio 100 mg vs. PBO, 95 % KI)



Bewertung & Empfehlung

- 3

DIE EMPFEHLUNG IST PUNKT VIER VON SECHS
- PBO
 - 50 mg
 - 100 mg
 - Budgetbedarf Phase III: ca. 210 Mio. € (2027–2030)

FAS = Full Analysis Set; SAF = Safety Analysis Set; PBO = Placebo; UE/SUE = (schwerwiegendes) unerwünschtes Ereignis; ULN = Upper Limit of Normal; p-Werte nicht multiplizitätsadjustiert außer primär
Quelle: Topline-Tabellen v1.0, Biostatistik 06.10.2026 | Avelis Pharma GmbH – streng vertraulich



Drei Schübe im letzten Jahr.
Jeder bedeutet zwei Wochen
ohne meine Klasse.

Marie, 34, Grundschullehrerin (fiktive Patientin)

AV-207 könnte einen davon verhindern.



AVELIS PHARMA



Portfolio Board · 12.11.2026 · Seite 1

01

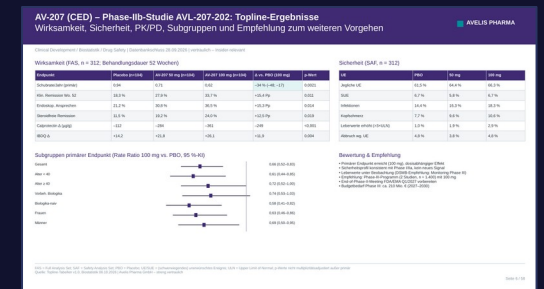
STORY

EINE PATIENTIN SPRICHT. DAS BOARD
ENTSCHEIDET ÜBER MENSCHEN, NICHT ÜBER
ZEILEN.

NUTZE DAS, WENN DATEN ERST DURCH EINEN MENSCHEN BEDEUTUNG BEKOMMEN.

AUFBAU · 2 KLICKS

VORHER



-34 %
Schübe pro Jahr

gegenüber Placebo
mit AV-207 100 mg.

Primärer Endpunkt erreicht.

AVELIS PHARMA

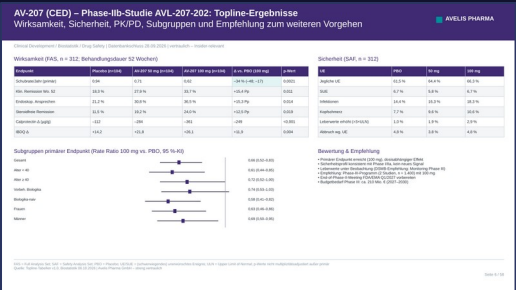
02
ZAHL ISOLIEREN

VON DUTZENDEN ZAHLEN BLEIBT EINE. SIE
ENTSCHEIDET ÜBER PHASE III.

NUTZE DAS, WENN DU VIELE ERGEBNISSE HAST,
ABER NUR EINES ZÄHLT.

AUFBAU · 2 KLICKS

VORHER



FALL 07 VON 10

07

BANKEN & FINANZEN

WER SPRICHT

LEITERIN RISIKOCONTROLLING, NORDHAFEN BANK

VOR WEM

RISIKOAUSSCHUSS DES AUFSICHTSRATS

WORUM ES GEHT

RISIKOBERICHT Q3 UND EINE LIMITÜBERSCHREITUNG

DIE FÜNF WEGE IN DIESEM FALL

BILD

THESE

ZAHL ISOLIEREN

VERTEILEN

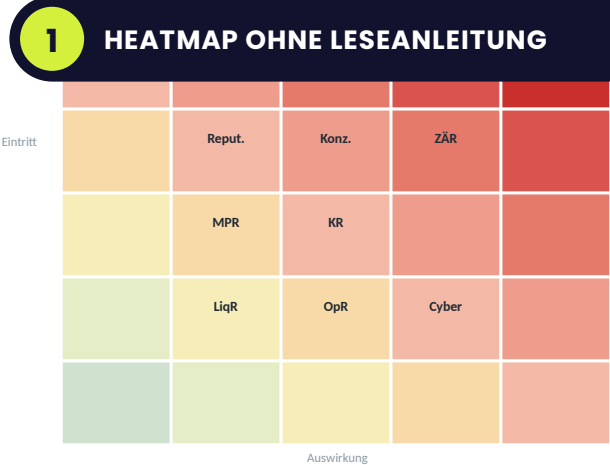
FREIRAUM

DU BIST DER REDE WERT

Risikobericht Q3/2026 gem. MaRisk BTR – Gesamtbanksteuerung:
Risikotragfähigkeit, Limitauslastungen, Stresstests, Risikomatrix, Handlungsbedarf

Risikocontrolling | Stichtag 30.09.2026 | ökonomische Perspektive (ICAAP) | Berichtsempfänger: Vorstand, Risikoausschuss AR

Risikomatrix (Eintritt x Auswirkung)



Limitauslastung (ökonomischer Kapitalbedarf, VaR 99,9 %, 1 Jahr)

Risikoart	Limit (Mio. €)	Inanspr.	Ausl. %	Vorquartal	Δ	Trend	Kommentar
Adressrisiko	420	256	61 %	58 %	+3	=	Neugeschäft Gewerbe
Marktpreisrisiko	60	28	48 %	51 %	0	=	Abnahme Aktiva, Zinsschock +200 bp
Liquiditätsrisiko	120	100	83 %	83 %	0	=	LCR 121 %, NSFR 121 %
Operationelles Risiko	75	47	63 %	62 %	+1	=	Cyber-Szenario neu
Beteiligungsrisko	25	11	44 %	44 %	0	=	
Gesamt	800	531	66 %	63 %	+3	+	RTF gegeben

3

SECHS VORSCHLÄGE, EIN BESCHLUSS

- Zinsänderungsrisiko: Auslastung 92 % (Frühwarnschwelle 85 % überschritten) – Absicherung über Payer-Swaps i. H. v. 350 Mio. € vorgeschlagen
- Alternativ: temporäre Limiterhöhung ZÄR auf 210 Mio. € zulasten Puffer (nicht empfohlen)
- Adressrisiko: Neugeschäft Gewerbeimmobilien beobachten, Branchenlimit Büro prüfen
- OpR: Cyber-Szenario in Risikoinventur aufgenommen, Versicherungsschutz wird überprüft
- Inverser Stresstest: Ergebnisse in Anlage 4, Abstimmung mit Aufsicht im Rahmen SREP-Dialog
- Methodik: Umstellung Zinsrisikomodell (Barwert, periodisch ergänzt) zum 31.12. geplant

Stresstests (Auslastung RTF)

Szenario	Basis	Stress	Status
Schwerer Abschwung	66 %	89 %	ok
Zinsschock +300 bp	66 %	104 %	!
Immobilien –25 %	66 %	82 %	ok
Invers: RTF-Grenze	–	–	s. Anl.

KR = Kreditrisiko, MPR = Marktpreisrisiko, ZÄR = Zinsänderungsrisiko im Anlagebuch, RTF = Risikotragfähigkeit, LCR/NSFR = Liquiditätskennzahlen nach CRR
Quelle: Risikocontrolling, Gesamtbanksteuerungssystem, Datenstand 30.09.2026 | Nordhafen Bank eG – vertraulich

Das größte Risiko
sieht man nicht.

Kreditrisiko
61 %

Zinsänderungsrisiko
92 %

NORDHAFEN BANK

Risikoausschuss · 03.11.2026 · Seite 1

01

BILD

DER EISBERG ZEIGT, WAS DER BERICHT VERSTECKT: DAS GROSSE RISIKO LIEGT UNTER DER OBERFLÄCHE.

NUTZE DAS, WENN DU AUF ETWAS AUFMERKSAM MACHEN WILLST, DAS NIEMAND AUF DEM SCHIRM HAT.

AUFBAU · 3 KLICKS

VORHER

Risikobericht Q3/2026 gem. MaRisk BTR - Gesamtbanksteuerung:
Risikotragfähigkeit, Limitauslastungen, Stresstests, Risikomatrix, Handlungsbedarf

Risikomatrix (BTR + Auswirkung)

Risiko	Umfeld 0	Umfeld 1	Umfeld 2	Umfeld 3	Umfeld 4	Umfeld 5	Umfeld 6	Umfeld 7	Umfeld 8	Umfeld 9	Umfeld 10
Kreditrisiko	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100
Markt-/Währungsrisiko	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100
Operatives Risiko	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100
Reputationsrisiko	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100
Handlungsbedarf	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100

Handlungsbedarf / Entscheidungsbedarf

Maßnahme	Umfeld 0	Umfeld 1	Umfeld 2	Umfeld 3	Umfeld 4	Umfeld 5	Umfeld 6	Umfeld 7	Umfeld 8	Umfeld 9	Umfeld 10
Handlungsbedarf	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100
Entscheidungsbedarf	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100
Handlungsbedarf	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100
Entscheidungsbedarf	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100

Alles im Rahmen.

Bis auf eine Zahl.

Zinsänderungsrisiko: 92 % des Limits



Risikoausschuss · 03.11.2026 · Seite 2

02

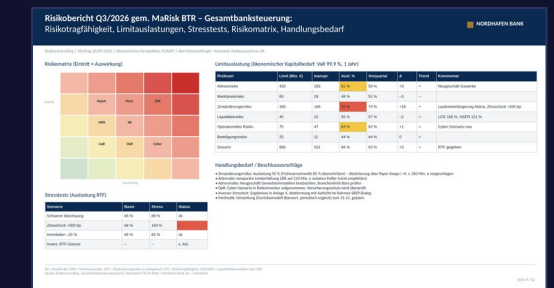
THESE

ERST DIE GEWOHNTEN ENTWÄRNUNG, DANN
DER STRICH. DIE KORREKTUR BLEIBT
HÄNGEN.

NUTZE DAS, WENN DU EINE BEQUEME
ANNAHME DEINES PUBLIKUMS BRECHEN WILLST.

AUFBAU · 3 KLICKS

VORHER



Ein Limit ist fast ausgeschöpft



Frühwarnschwelle 85 % überschritten.

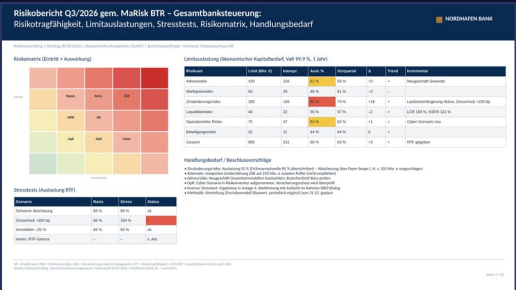
03
ZAHL ISOLIEREN

ZWEI ZAHLEN UND EIN PFEIL. DER ANSTIEG
MACHT DIE ZAHL ZUM AUFTRAG.

NUTZE DAS, WENN EINE ENTWICKLUNG
WICHTIGER IST ALS DER STAND.

AUFBAU · 3 KLICKS

VORHER



AUS EINER FOLIE WERDEN DREI

Gesamtrisiko: im Rahmen

66 %

Folie 1

Eine Ausnahme: Zinsänderungsrisiko

92 %

Folie 2

Vorschlag: Absicherung über Zinsswaps

350 Mio. €

Folie 3

Jede Folie trägt einen Gedanken. Die Reihenfolge erzählt den Rest.

04

VERTEILEN

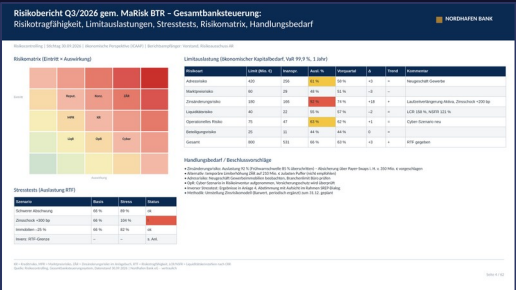
DER BERICHT WIRD ZUR DRAMATURGIE:
ENTWARNUNG, AUSNAHME, VORSCHLAG.

NUTZE DAS, WENN DEIN PUBLIKUM ERST
BERUHIGT UND DANN GEFORDERT WERDEN SOLL.

AUFBAU · 3 KLICKS



VORHER



Jetzt absichern.

NORDHAFEN BANK

05

FREIRAUM

ZWEI WÖRTER AUF FARBE. DER AUSSCHUSS
BRAUCHT EINE HALTUNG, KEINE WEITERE
TABELLE.

NUTZE DAS, WENN DU AM ENDE EINE KLARE
BITTE AUSSPRECHEN WILLST.

AUFBAU · STATISCH

VORHER

[illegible]

FALL 08 VON 10

08

ENERGIE

WER SPRICHT

GESCHÄFTSFÜHRER NETZ, STADTWERKE ELBTAL

VOR WEM

AUFSICHTSRAT

WORUM ES GEHT

INVESTITIONSPROGRAMM VERTEILNETZ 2026–2030

DIE FÜNF WEGE IN DIESEM FALL

STORY

FRAGE

VISUALISIEREN

THESE

EINDAMPFEN

Netzentwicklungsplan Strom 2026–2035: Investitionsprogramm Verteilnetz
Lastprognose, Maßnahmen je Netzebene, Finanzierung, Regulierung, Personalbedarf

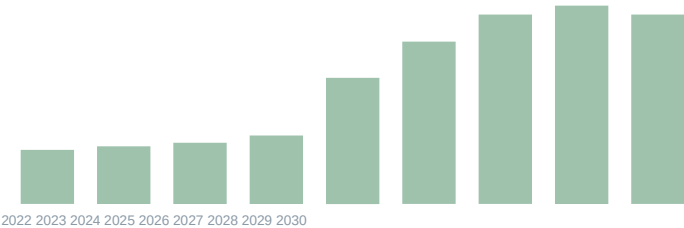
STADTWERKE ELBTAL

Netzplanung / Asset Management / Regulierungsmanagement | Fassung zur AR-Sitzung | Stand 30.10.2026

Investitionsmaßnahmen 2026–2030 (Auszug, Mio. €)

							2030	Σ	Prio
N-01	UW Elbtal-Werk Erweiterung Elbtal-Werk	HS/MS	2,1	9,8	18,4	16,0	4,2	35,7	A
N-02	UW Südost Neubau	HS/MS	2,1	9,8	18,4	16,0	4,2	50,5	A
N-03	MS-Kabelersatz Altbestand (PILC)	MS	6,0	7,5	8,0	8,5	9,0	39,0	A
N-04	Ortsnetzstationen Verstärkung (ca. 420 St.)	MS/NS	11,0	15,0	18,0	19,0	17,0	80,0	A
N-05	NS-Netzverstärkung Wohngebiete (WP/Wallbox)	NS	14,5	18,0	22,0	24,0	23,5	102,0	A
N-06	Smart-Meter-Rollout / iMSys	Mess	6,0	7,0	7,0	7,5	7,5	35,0	B
N-07	Netzeitsystem / Digitalisierung ONS	IT/OT	4,0	6,5	7,0	8,5	9,0		
N-08	Anschluss PV-Freifläche / Batteriespeicher	MS	5,5	6,0	6,6	8,0	9,0		
N-09	Sonstige (Ersatz, Erschließung, Reserve)	div.	12,7	6,2	6,5	16,5	25,8	67,7	C
Summe			70,0	90,0	105,0	110,0	105,0	480,0	

Investitionsvolumen p. a. (Mio. €)



Finanzierung & Regulierung

- Anerkennung im Kapitalkostenabgleich (KKauf) für 4. Regulierungsperiode beantragt, EK-Zins 7,09 % (vorläufig)
- Finanzierung: 40 % Innenfinanzierung, 60 % Fremdkapital (Konsortialkredit 290 Mio. €, Gespräche laufen)
- Netzentgelte: Anstieg ca. +11 % bis 2028 (Modellrechnung, abhängig von Wälzung)
- Fördermittel: KfW / EFRE geprüft, ca. 18 Mio. € realistisch
- Personal: +46 FTE Netzbau/Planung bis 2028, Fremdvergabe Tiefbau ausbauen

2 DIE MENSCHEN KOMMEN IN STICHPUNKTEN VOR

- PV-Einspeisung: 410 MWp beantragt
- §14a EnWG: steuerbare Verbrauchseinrichtungen ab 2027 flächig

3 DER BESCHLUSS IM KASTEN UNTEN

HS/MS/NS = Hoch-/Mittel-/Niederspannung, UW = Umspannwerk, ONS = Ortsnetzstation, WP = Wärmepumpe, iMSys = intelligentes Messsystem
Quelle: Netzplanung, Zielnetzplanung 2035 (Rev. 3), Mittelfristplanung | Stadtwerke Elbtal Netz GmbH – vertraulich

Familie Kaya hat alles richtig gemacht.

Wärmepumpe gekauft, installiert, bezahlt.

Anschließen dürfen wir sie erst 2029.


STADTWERKE ELBTAL

Aufsichtsrat · 18.11.2026 · Seite 1

01 STORY

EINE FAMILIE WARTET AUF IHREN
ANSCHLUSS. 480 MILLIONEN BEKOMMEN EIN
GESICHT.

NUTZE DAS, WENN EINE INVESTITION ABSTRAKT WIRKT, IHRE FOLGEN ABER KONKRET SIND.

AUFBAU · 2 KLICKS

VORHER



Wie lange wartet Familie Kaya auf den Netzanschluss?

A

3 Monate

B

1 Jahr

C

3 Jahre

2.300 Haushalte warten gerade auf uns.

02

FRAGE

DAS PUBLIKUM SCHÄTZT DIE WARTEZEIT
UND LIEGT FAST IMMER DANEBEN.

NUTZE DAS, WENN DIE WIRKLICHKEIT
SCHLIMMER IST, ALS ALLE DENKEN.

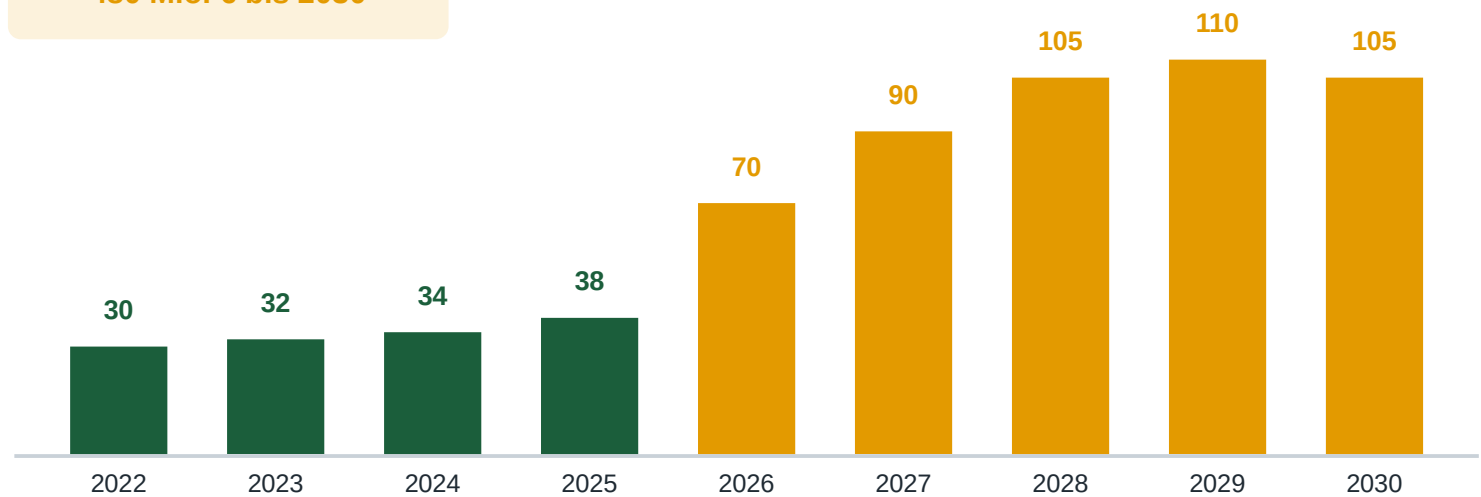
AUFBAU · 1 KLICK

VORHER



Ab 2026 investieren wir dreimal so viel ins Netz

480 Mio. € bis 2030



STADTWERKE ELBTAL

Aufsichtsrat · 18.11.2026 · Seite 3

03

VISUALISIEREN

DIE MASSNAHMENTABELLE WIRD EINE KURVE. DER SPRUNG AB 2026 ERKLÄRT SICH SELBST.

NUTZE DAS, WENN EINE ENTWICKLUNG ÜBER JAHRE GEZEIGT WERDEN SOLL.

AUFBAU · 2 KLICKS



VORHER



Unser Netz bremst die Energiewende.

Noch. Mit 480 Mio. € bis 2030 nicht mehr.

STADTWERKE ELBTAL

04

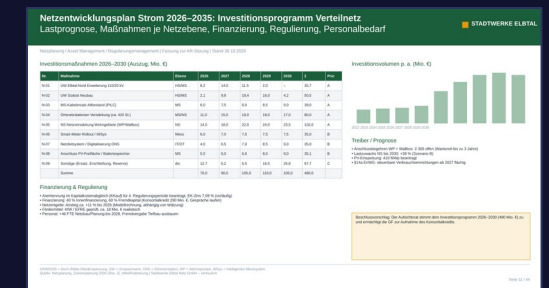
THESE

EIN UNBEQUEMER SATZ FÜR EINEN AUFSICHTSRAT. GENAU DESHALB WIRD ER DISKUTIERT.

NUTZE DAS, WENN DEIN PUBLIKUM
DRINGLICHKEIT NOCH NICHT SPÜRT.

AUFBAU · 2 KLICKS

VORHER



Wir müssen bis 2030 dreimal so viel ins Netz investieren wie bisher.

480 Mio. € – sonst bleiben Wärmepumpen und Wallboxen draußen.

Aufsichtsrat · 18.11.2026 · Seite 5

05

EINDAMPFEN

DER BESCHLUSSVORSCHLAG RUTSCHT VON
UNTEN RECHTS IN DIE ÜBERSCHRIFT.

NUTZE DAS, WENN DU EINE ZUSTIMMUNG
BRAUCHST.

AUFBAU · 1 KLICK

VORHER



FALL 09 VON 10

09

VERTRIEB

WER SPRICHT

VERTRIEBSLEITER DACH, CALVEX SOFTWARE

VOR WEM

SALES-TEAM UND GESCHÄFTSFÜHRUNG

WORUM ES GEHT

FORECAST Q4 UND DIE LÜCKE ZUM ZIEL

DIE FÜNF WEGE IN DIESEM FALL

BILD

ZAHL ISOLIEREN

KONTRAST

VERTEILEN

FREIRAUM

Sales Forecast Q4/2026 – Pipeline-Review DACH
Deals > 100 T€, Stages, Wahrscheinlichkeiten, Commit/Upside, Abweichungen



1 41 ZEILEN – WER LIEST BIS UNTEN?

Account	Project	Owner	Stage	Prob.	ACV	gewichtet	Close	Kat.	Next Step
Lindner Logistik	WMS-Suite Rollout	M. Kern	Negotiation	70 %	1.100	770	28.11.	Commit	Legal Review
Meridian Health	Plattform + Services	S. Aydin	Proposal	60 %	900	540	15.12.	Best Case	CFO-Termin
Kommunalverbund Nord	E-Akte Lizenz	J. Brandt	Proposal	50 %	800	400	19.12.	Best Case	Ausschreibung
Ferrox AG	Upgrade Enterprise	M. Kern	Commit	90 %	620	558	30.10.	Commit	Signatur
Bauer Retail	Analytics Modul	T. Wolf	Demo	30 %	540	162	12/26	Pipeline	PoC-Planung
Halden Group	Rahmenvertrag	S. Aydin	Negotiation	75 %	1.450	1.088	20.11.	Commit	Einkauf
Orbis Medtech	Neukunde Starter	L. Pohl	Qualified	20 %	310	62	Q1/27?	Upside	Discovery
Stadtwerke Kehl	Abrechnung SaaS	J. Brandt	Proposal	50 %	480	240	10.12.	Best Case	Workshop
Tervo Maschinen	Service-Erweiterung	T. Wolf	Commit	90 %	290	261	15.10.	Commit	PO erwartet
Veltrup Chemie	Migration Cloud	L. Pohl	Demo	40 %	760	304	12/26	Pipeline	Security-Fragebogen
...weitere 31 Opportunities					9.840	5.015			
Summe Q4					17.090	9.400			

3 DIE LÜCKE IST EINE ROTE ZELLE

Commit	–	4.570	
Best Case	–	7.180	
Gewichtet	12.000	9.400	–2.600

Forecast Sales Leadership
2,6 Mio. € gewichtet – Schließung nur über Lindner, Meridian, Kommunalverbund realistisch (zusammen 2,8 Mio. € ACV ungewichtet)
Angabe für Rabatt > 15 % bei Meridian erforderlich
Kommunalverbund: Ausschreibung verzögert sich evtl. auf Januar (Vergabestelle)
• Pipeline-Coverage Q1/27 nur 2,1x (Ziel 3x) – Lead-Generierung erhöhen
• Hygiene: 14 Opps ohne Next Step, 9 mit Close Date in Vergangenheit

2 DIE LÖSUNG STEHT IM ERSTEN KOMMENTAR

Stage-Wahrscheinlichkeiten gem. Playbook; Commit = Owner-Zusage; ACV = Annual Contract Value; Forecast exkl. Verlängerungen (separat)
Calvex Software GmbH – Sales Operations – Intern

2,6

Mio. €

fehlen uns gewichtet
bis zum Q4-Ziel.

Ziel: 12 Mio. € · Pipeline: 9,4 Mio. €



Sales Review · 05.10.2026 · Seite 2

02

ZAHL ISOLIEREN

AUS 41 OPPORTUNITIES WIRD EINE LÜCKE.
MIT IHR BEGINNT DIE DISKUSSION.

NUTZE DAS, WENN DU EINE ABWEICHUNG ZUM ZIEL INS ZENTRUM STELLEN WILLST.

AUFBAU · 2 KLICKS

VORHER

Sales Forecast 04/2026 - Pipeline-Review DACH Deals > 100 T€, Stages, Wahrscheinlichkeiten, Commit/UpSide, Abweichungen

CAIWEI

Sales Forecast 04/2026 - Pipeline-Review DACH Deals > 100 T€, Stages, Wahrscheinlichkeiten, Commit/UpSide, Abweichungen										
CAIWEI										
Sales Forecast 04/2026 - Pipeline-Review DACH Deals > 100 T€, Stages, Wahrscheinlichkeiten, Commit/UpSide, Abweichungen										
Account-Region	Account-Name	Region	Phase	Value	Probability	Commit	Upside	Weight	Lead-Manager	Lead-Manager
Mercedes-Group	Mercedes-Group	W. Europe	Negotiation	100%	100%	1,000	1,000	100%	Lead-Manager	Lead-Manager
Mercedes-Group	Mercedes-Group	W. Europe	Proposal	50%	100%	500	500	50%	Lead-Manager	Lead-Manager
Audi Group	Audi Group	W. Europe	Proposal	50%	100%	500	500	50%	Lead-Manager	Lead-Manager
Audi AG	Audi AG	W. Europe	Proposal	50%	100%	500	500	50%	Lead-Manager	Lead-Manager
BMW Group	BMW Group	W. Europe	Negotiation	100%	100%	1,000	1,000	100%	Lead-Manager	Lead-Manager
BMW Group	BMW Group	W. Europe	Negotiation	100%	100%	1,000	1,000	100%	Lead-Manager	Lead-Manager
Volkswagen Group	Volkswagen Group	W. Europe	Qualified	50%	100%	500	500	50%	Lead-Manager	Lead-Manager
Volkswagen Group	Volkswagen Group	W. Europe	Qualified	50%	100%	500	500	50%	Lead-Manager	Lead-Manager
Stellantis Group	Stellantis Group	W. Europe	Proposal	50%	100%	500	500	50%	Lead-Manager	Lead-Manager
Stellantis Group	Stellantis Group	W. Europe	Proposal	50%	100%	500	500	50%	Lead-Manager	Lead-Manager
Stellantis Group	Stellantis Group	W. Europe	Proposal	50%	100%	500	500	50%	Lead-Manager	Lead-Manager
Stellantis Group	Stellantis Group	W. Europe	Proposal	50%	100%	500	500	50%	Lead-Manager	Lead-Manager
Stellantis Group	Stellantis Group	W. Europe	Proposal	50%	100%	500	500	50%	Lead-Manager	Lead-Manager
Stellantis Group	Stellantis Group	W. Europe	Proposal	50%	100%	500	500	50%	Lead-Manager	Lead-Manager
Stellantis Group	Stellantis Group	W. Europe	Proposal	50%	100%	500	500	50%	Lead-Manager	Lead-Manager
Stellantis Group	Stellantis Group	W. Europe	Proposal	50%	100%	500	500	50%	Lead-Manager	Lead-Manager
Stellantis Group	Stellantis Group	W. Europe	Proposal	50%	100%	500	500	50%	Lead-Manager	Lead-Manager
Stellantis Group	Stellantis Group	W. Europe	Proposal	50%	100%	500	500	50%	Lead-Manager	Lead-Manager
Stellantis Group	Stellantis Group	W. Europe	Proposal	50%	100%	500	500	50%	Lead-Manager	Lead-Manager
Stellantis Group	Stellantis Group	W. Europe	Proposal	50%	100%	500	500	50%	Lead-Manager	Lead-Manager
Stellantis Group	Stellantis Group	W. Europe	Proposal	50%	100%	500	500	50%	Lead-Manager	Lead-Manager
Stellantis Group	Stellantis Group	W. Europe	Proposal	50%	100%	500	500	50%	Lead-Manager	Lead-Manager
Stellantis Group	Stellantis Group	W. Europe	Proposal	50%	100%	500	500	50%	Lead-Manager	Lead-Manager
Stellantis Group	Stellantis Group	W. Europe	Proposal	50%	100%	500	500	50%	Lead-Manager	Lead-Manager
Stellantis Group	Stellantis Group	W. Europe	Proposal	50%	100%	500	500	50%	Lead-Manager	Lead-Manager
Stellantis Group	Stellantis Group	W. Europe	Proposal	50%	100%	500	500	50%	Lead-Manager	Lead-Manager
Stellantis Group	Stellantis Group	W. Europe	Proposal	50%	100%	500	500	50%	Lead-Manager	Lead-Manager
Stellantis Group	Stellantis Group	W. Europe	Proposal	50%	100%	500	500	50%	Lead-Manager	Lead-Manager
Stellantis Group	Stellantis Group	W. Europe	Proposal	50%	100%	500	500	50%	Lead-Manager	Lead-Manager
Stellantis Group	Stellantis Group	W. Europe	Proposal	50%	100%	500	500	50%	Lead-Manager	Lead-Manager
Stellantis Group	Stellantis Group	W. Europe	Proposal	50%	100%	500	500	50%	Lead-Manager	Lead-Manager
Stellantis Group	Stellantis Group	W. Europe	Proposal	50%	100%	500	500	50%	Lead-Manager	Lead-Manager
Stellantis Group	Stellantis Group	W. Europe	Proposal	50%	100%	500	500	50%	Lead-Manager	Lead-Manager
Stellantis Group	Stellantis Group	W. Europe	Proposal	50%	100%	500	500	50%	Lead-Manager	Lead-Manager
Stellantis Group	Stellantis Group	W. Europe	Proposal	50%	100%	500	500	50%	Lead-Manager	Lead-Manager
Stellantis Group	Stellantis Group	W. Europe	Proposal	50%	100%	500	500	50%	Lead-Manager	Lead-Manager
Stellantis Group	Stellantis Group	W. Europe	Proposal	50%	100%	500	500	50%	Lead-Manager	Lead-Manager
Stellantis Group	Stellantis Group	W. Europe	Proposal	50%	100%	500	500	50%	Lead-Manager	Lead-Manager
Stellantis Group	Stellantis Group	W. Europe	Proposal	50%	100%	500	500	50%	Lead-Manager	Lead-Manager
Stellantis Group	Stellantis Group	W. Europe	Proposal	50%	100%	500	500	50%	Lead-Manager	Lead-Manager
Stellantis Group	Stellantis Group	W. Europe	Proposal	50%	100%	500	500	50%	Lead-Manager	Lead-Manager
Stellantis Group	Stellantis Group	W. Europe	Proposal	50%	100%	500	500	50%	Lead-Manager	Lead-Manager
Stellantis Group	Stellantis Group	W. Europe	Proposal	50%	100%	500	500	50%	Lead-Manager	Lead-Manager
Stellantis Group	Stellantis Group	W. Europe	Proposal	50%	100%	500	500	50%	Lead-Manager	Lead-Manager
Stellantis Group	Stellantis Group	W. Europe	Proposal	50%	100%	500	500	50%	Lead-Manager	Lead-Manager
Stellantis Group	Stellantis Group	W. Europe	Proposal	50%	100%	500	500	50%	Lead-Manager	

AUS EINER FOLIE WERDEN DREI

Ziel Q4: 12 Mio. €

12 Mio.

Folie 1

In der Pipeline: 9,4 Mio. € gewichtet



Folie 2

Die Lücke schließen drei Deals



Folie 3

Jede Folie trägt einen Gedanken. Die Reihenfolge erzählt den Rest.

04

VERTEILEN

ZIEL, STAND, WEG: DREI FOLIEN, DREI
GEDANKEN. DIE TABELLE BLEIBT IM ANHANG.

NUTZE DAS, WENN EINE LISTE ZU LANG IST, UM SIE ZU BESPRECHEN.

AUFBAU · 3 KLICKS

VORHER

[illegible]

FALL 10 VON 10

10

HR & TRANSFORMATION

WER SPRICHT

PERSONALVORSTÄNDIN, VELTEN LOGISTIK

VOR WEM

FÜHRUNGSKRÄFTETAGUNG, 180 FÜHRUNGSKRÄFTE

WORUM ES GEHT

TRANSFORMATIONSPROGRAMM „FUTURE WORK 2028“

DIE FÜNF WEGE IN DIESEM FALL

STORY

VISUALISIEREN

THESE

KONTRAST

FRAGE

Transformationsprogramm „Future Work 2028“ – Programmstruktur, Governance, Workstreams, Roadmap, KPIs und Change-Architektur

VELTEN LOGISTIK

HR / Programm-Office / Organisationsentwicklung | Version 1.4 | Stand 15.11.2026 | Freigabe Lenkungsreis ausstehend



Roadmap 2027–2028

Pilot 3 Standorte (Bremen, Kassel-Ost, Erfurt)

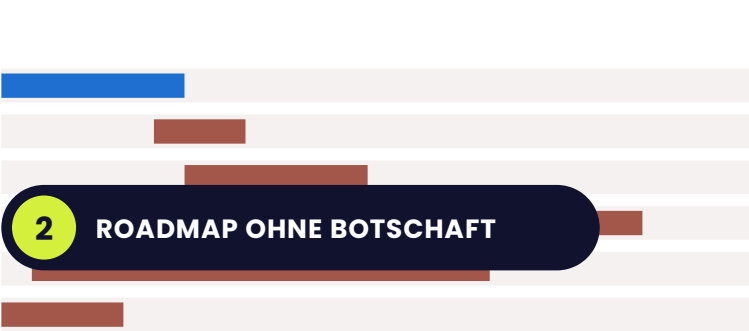
Evaluation & Anpassung

Welle 2: 10 Standorte

Welle 3: alle 23 Standorte

Qualifizierungsprogramm 1.200 MA

BV-Verhandlungen Schichtmodell



3 DIE MENSCHEN SIND EINE KPI-ZEILE

- Krankenquote: 8,9 % auf 7,0 %
- Schichtplanung selbstorganisiert: 0 % auf 80 %
- Führungskräfte mit Coaching-Ausbildung: 140
- eNPS: –8 auf +15
- Produktivität Pick/Std.: +6 %
- Betroffene MA: ca. 4.000 an 23 Standorten

WS = Workstream, AP = Arbeitspaket, BR = Betriebsrat, BV = Betriebsvereinbarung, eNPS = Employee Net Promoter Score
Quelle: Programm-Office Future Work, Programmplan v1.4 | Velten Logistik Gruppe – intern

Jana, seit 19 Jahren im Lager
Bremen.

Ab Januar plant sie ihre Schichten selbst.

Mit ihrem Team, auf dem Tablet.

Sie ist eine von 4.000.



Führungskräftetagung · 26.11.2026 · Seite 1

VELTEN LOGISTIK

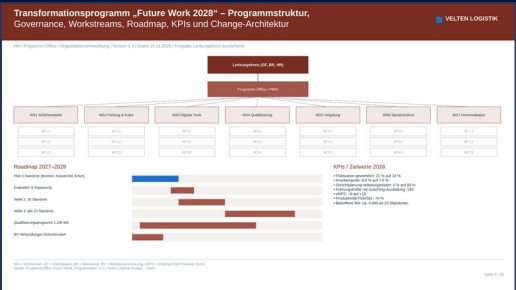
01
STORY

JANA STATT ORGANIGRAMM. DIE
FÜHRUNGSKRÄFTE SEHEN DEN MENSCHEN,
FÜR DEN DAS PROGRAMM GEMACHT IST.

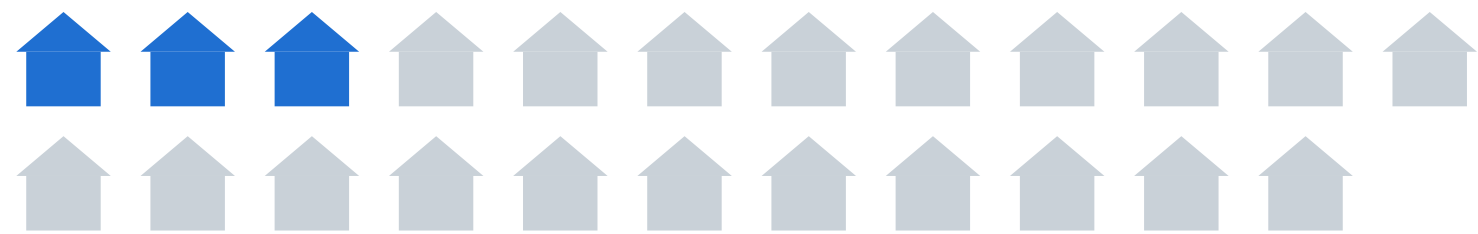
NUTZE DAS, WENN EINE VERÄNDERUNG
MENSCHEN BETRIFFT, DIE NICHT IM RAUM SIND.

AUFBAU · 3 KLIICKS

VORHER



Wir starten an 3 von 23 Standorten



Bremen, Kassel-Ost, Erfurt – ab Januar 2027.

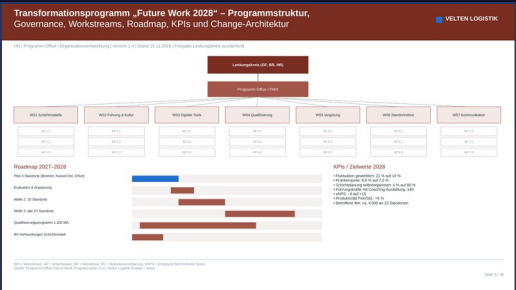
02 VISUALISIEREN

23 HÄUSER, DREI DAVON IN FARBE. DER PILOT WIRD SICHTBAR KLEIN UND GENAU DESHALB GLAUBWÜRDIG.

NUTZE DAS, WENN DU GRÖSSENVERHÄLTNISSE ZEIGEN WILLST.

AUFBAU · 1 KLICK

VORHER



Wer Schichten verteilt, verliert Menschen.

Fluktuation im Lager: 21 %.

VELTEN LOGISTIK

Führungskräftetagung · 26.11.2026 · Seite 3

03

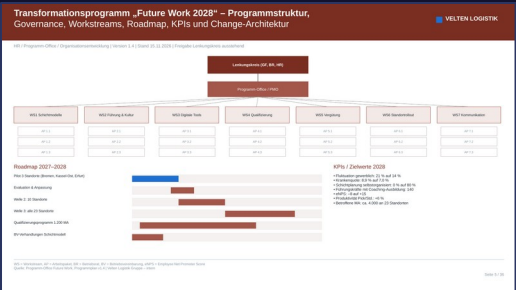
THESE

EIN SATZ, DER WEHTUT. ER ÖFFNET DAS GESPRÄCH ÜBER DAS WARUM.

NUTZE DAS, WENN DU VOR FÜHRUNGSKRÄFTEN EINE HALTUNG SETZEN WILLST.

AUFBAU · 2 KLICKS

VORHER



Warum wir klein anfangen

GROSSER ROLLOUT

Alle 23 Standorte
gleichzeitig

Fehler treffen alle auf einmal
Kein Raum zum Lernen

PILOT ZUERST

3 Standorte
ab Januar

Lernen, anpassen, dann ausrollen
Erfahrungen tragen die Welle 2

04

KONTRAST

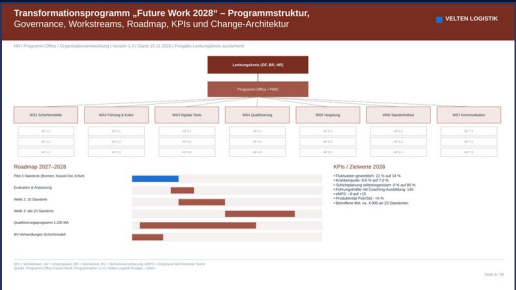
ZWEI ROLLOUT-STRATEGIEN
NEBENEINANDER. DER PILOT GEWINNT, WEIL
DAS RISIKO SICHTBAR WIRD.

NUTZE DAS, WENN DU EINE VORGEHENSWEISE
BEGRÜNDEN MUSST.

AUFBAU · 2 KLICKS



VORHER



Was ändert sich für die Menschen im Lager ab Januar?

Sie planen ihre Schichten selbst.

05

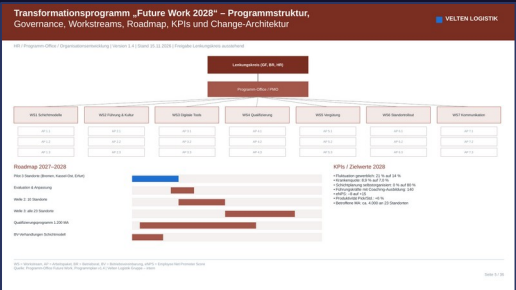
FRAGE

DIE FRAGE, DIE SICH ALLE IM SAAL STELLEN, STEHT AUF DER FOLIE. DIE ANTWORT IST EINFACH.

NUTZE DAS, WENN DEIN PUBLIKUM EINE UNAUSGESPROCHENE SORGE HAT.

AUFBAU · 1 KLIICK

VORHER



ENTSCHEIDUNGSHILFE

WELCHER HEBEL WANN?

DIE AUSSAGE VERSTECKT SICH IM KLEINGEDRUCKTEN

EINDAMPFEN

NIEMAND FÜHLT SICH BETROFFEN

STORY

MEHRERE GEDANKEN AUF EINER FOLIE

VERTEILEN

ES GIBT EINE ENTSCHEIDUNG ZU TREFFEN

KONTRAST

ZU VIELE ZAHLEN AUF EINER FOLIE

ZAHL

DAS PUBLIKUM SOLL MITDENKEN

FRAGE

EINE TABELLE MUSS VERGlichen WERDEN

VISUALISIEREN

NIEMAND SPÜRT DRINGLICHKEIT

THESE

DER SACHVERHALT IST ABSTRAKT

BILD

DU WILLST VOLLE AUFMERKSAMKEIT

FREIRAUM

DEIN TRANSFER

DREI FRAGEN VOR JEDER FOLIE

01

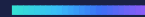
WAS IST MEINE AUSSAGE?



IN EINEM SATZ, OHNE FOLIE. DAS IST DEINE TONSPUR.

02

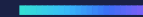
SPRECHE ICH ALLES AN?



WAS AUF DER FOLIE STEHT UND DU NICHT SAGST, GEHÖRT NICHT DRAUF.

03

WAS GEHÖRT INS HANDOUT?



DETAILS, QUELLEN, TABELLEN: ZUM NACHLESEN, NICHT ZUM VORLESEN.

SIMPLIFIZIEREN IST KEIN VERLUST. ES IST DEIN FREIRAUM.

DIE DETAILS GEHÖREN INS HANDOUT. DIE WIRKUNG GEHÖRT DIR.



RAUS AUS DER RÜSTUNG.

LEG SIE AB. DER REST BIST DU.



DU BIST DER REDE WERT · EIN PROGRAMM VON NEOP