



Kennen Sie die Potentiale in der Wertschöpfungskette, die den Ertrag steigern könnten?



Situation

- Die Kernkompetenzen der Unternehmung werden nicht optimal durch die Kernprozesse unterstützt
- Es liegt Optimierungspotential in der Wertschöpfungskette, das gehoben werden kann
- Die Unterstützungsprozesse sind nicht schlank und agil
- Die Prozesse sind nicht dokumentiert und qualitätsgesichert
- Die Process-Ownership liegt nicht bei den Experten in den Fachabteilungen
- Die einzelnen Prozesskosten sind nicht bekannt
- Eine Analyse der Prozessbeherrschung im Vergleich zum Wettbewerb liegt nicht vor
- Verbesserungspotential wird nicht kontinuierlich identifiziert (KVP)
- Die Organisation ist nicht prozess-getrieben
- Die IT unterstützt die Geschäftsprozesse nicht optimal

Ziel

- Ertragssteigerung durch Prozessoptimierung
- Kostensenkung durch Verschlanung der Unterstützungsprozesse
- Umsatzsteigerung durch Stärkung der Kernkompetenzen
- Ertragssteigerung durch Realisierung des Einsparpotentials in der Wertschöpfungskette
- Ertragssteigerung durch Senkung der Fehlerquote in den Kernprozessen (Six Sigma Ansatz)
- Kostenbewusstsein durch Transparenz in den Prozesskosten
- Umsatzsteigerung durch Verbesserung der Prozessbeherrschung
- Kostensenkung durch ständige Identifikation von Verbesserungspotential (KVP)
- Kostensenkung durch Reduktion von Medien- und Abteilungsbrüchen in den Prozessen
- Kostensenkung durch optimale Unterstützung der Geschäftsprozesse durch die IT

Unsere Kompetenz

Wir bieten Ihnen mit unserem Beratungsangebot die Kombination fundierter organisatorisch- betriebswirtschaftlicher wie auch technologischer Expertise, in einander verzahnt und zu Ihrem Vorteil aus einer Hand. Dabei stehen zwei Punkte im Vordergrund:

- Augenmerk auf das Machbare
- Pragmatisches, flexibles Vorgehen

Was wir einbringen sind eine auf die Begrenzung von Risiken im Verbesserungsmanagement ausgelegte Vorgehensphilosophie, eine exzellente Methodenkonzepktion und das zugehörige fachliche Know-how.



Business Consulting

Geschäftsprozessberatung (GPO)

Methodenkonzeption

Zwei Besonderheiten kennzeichnen unser methodisches Vorgehen:

Es ist, dem Prinzip der kleinen Schritte, der Agilität und Flexibilität folgend, als kontinuierlicher Verbesserungsprozess angelegt. Auf eine, ggf. mehrere Etappen der Auftragsklärung folgen eine oder mehrere Verbesserungsiterationen, die jeweils umgesetzt und ausgewertet werden und die dann ggf. zur nächsten Iteration führen.



Abbildung 1 Methodenbaukasten

Zweitens bestehen alle Teilprozesse aus insgesamt 17 frei kombinierbaren Methodelementen, die als Teilprozesse dargestellt sind. So erhält man einen Methodenbaukasten, über dessen Ausgestaltung im Rahmen der vorgelagerten Auftragsklärung entschieden wird und dessen Anwendung in einer spezifischen, auf den Bedarf hin zugeschnittenen Abfolge einzelner Prozessschritte erfolgt.

Zielgruppe

Das Vorgehen spricht Kunden an, die partnerschaftlich und gemeinsam mit unseren Beratern Verbesserungen definieren, ausgestalten und umsetzen möchten.

Der Berater soll dabei durch konstruktiven Input dazu beitragen und insofern mehr als Moderation, Steuerung und Methodenwissen liefern. Er soll aber nicht restriktiv und bestimmend auf die Ergebnisse wirken, in dem er seinem Kunden sagt, „wie man das macht“

Es geht also in erster Linie nicht um das Einziehen („überstülpen“) einer irgendwie standardisierten „best practice“, sondern darum, das beim Kunden vorhandene Know-how über sein Geschäft und verbunden damit über das Mach- und Umsetzbare zu heben und einer Verbesserung zuzuführen.

Unser Dienstleistungsangebot

- Unterstützung bei der Ausrichtung von Geschäftsmodell, Marktpositionierung und Produktangebot.
- Unterstützung bei der Problemdiagnose sowie der Verbesserungs- und der Vorgehensplanung.
- Potenzial- und Prozessanalyse
- Redesign von Prozessen, Organisation, IT-Portfolios.
- Alternativenbewertung und Entscheidungsvorbereitung.
- Unterstützung bei der Umsetzung von Verbesserungsmaßnahmen
- Erfolgsmessung und Erfahrungsauswertung
- ERP-/Software-Auswahl, „make-or-buy“-Beratung, Systemkonsolidierungen
- Unterstützung bei der Planung und Vorbereitung von Outsourcing-Maßnahmen
- Bereitstellung von Vorgehens- und Methoden-Know-how
- Projektleitung und Coaching

Weitere Informationen erhalten Sie gerne unter:
info@akquinet.de