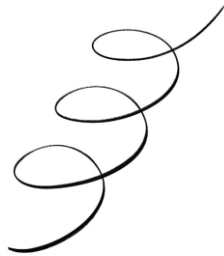




## Smart Administration

Dank Effizienzsteigerungsmaßnahmen und verschlankter Prozesse konnte die Produktivität in der Fertigung in den letzten 20 Jahren nahezu verdoppelt werden. Im Gegensatz dazu stiegen jedoch die Vielfalt und Komplexität der Aufgaben und damit die Mitarbeiterzahl in indirekten Bereichen, nämlich Vertrieb, Entwicklung, Controlling etc.



»Vor allem in indirekten Bereichen sind rein fakten-orientierte Analysen nicht ausreichend. Die Umsetzung gelingt nur, wenn die ganze Organisation mobilisiert wird und Mitarbeiter sich aktiv beteiligen.«

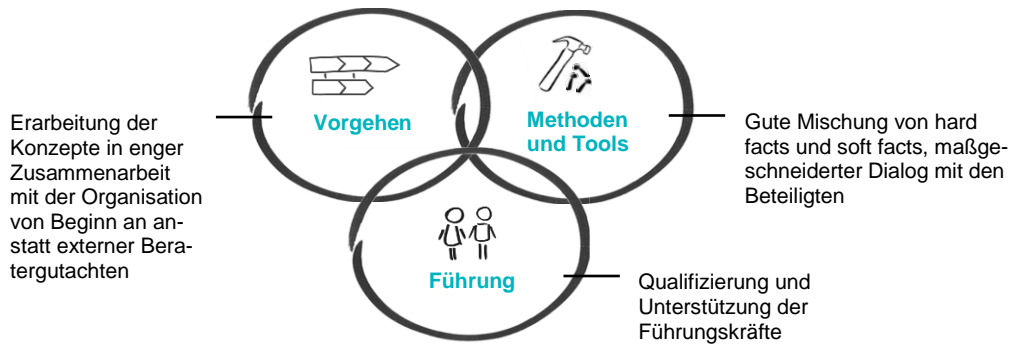
### Anlässe

- Sie wollen die Effizienz der internen Bereiche überprüfen, da Sie vermuten, dass hier Potenziale vorhanden sind.
- Schlüsselfähigkeiten sind auf wenige Personen konzentriert. Dies führt zu enormen Spitzenbelastungen von einzelnen Personen.
- Es herrscht mangelndes Qualitätsverständnis: Rückfragen, d. h. Nacharbeiten, sind bei einem hohen Anteil der Tätigkeiten an der Tagesordnung.
- Sie haben grundsätzliche Vorstellungen wo die Potenziale liegen und möchten die Organisation und Mitarbeiter mobilisieren diese gemeinsam umzusetzen.

### Nutzen

- Mit unserem Ansatz erleben wir in Projekten, dass sich Potenziale enorm schnell rechnen. Nach der Umsetzung sind alle Beteiligten stolz auf ihre Ergebnisse. Mitarbeiter werden von Beginn an voll eingebunden und intensiv gefordert. Veränderungen werden dadurch positiv erlebt und Erfolge mit neuen Arbeitsweisen machen Lust auf mehr.
- Steigerung der Effizienz und Optimierung der Kosten
  - Optimierung der Prozessqualität und Schnittstellen
  - Vermeidung von Belastungsspitzen und Abhängigkeiten von Schlüsselpersonen
  - Mobilisierung der Mitarbeiter und der Führungskräfte

## Unser Ansatz



## Wir unterstützen Sie, indem wir ...

- gemeinsam mit dem Management den Prozess konzipieren und steuern, mit einer guten Mischung von hard facts und soft facts.
- quantitative Analysen wie z. B. Prozessanalysen, Ressourcenanalysen, Fremdvergleiche und Benchmarks maßgeschneidert auf Ihre Situation durchführen.
- personalstrategische Analysen wie z. B. Verteilung der Schlüsselqualifikationen, Überstundenverteilung, Führung und Qualifizierung durchführen.
- Mitarbeiter von Beginn an einbeziehen um Mobilisierung zu erzeugen
- über erprobtes Prozess- und Methodenwissen in den einzelnen Phasen verfügen und dieses nach Bedarf (Qualifizierung, Coaching, Fachinput, ...) in Ihr Unternehmen transferieren.
- das Umsetzungskonzept gemeinsam mit Ihnen erarbeiten und auf Wunsch mit Ihnen gemeinsam umsetzen.

## Typische Situationen und Ergebnisse

Vorher	Nachher
VertriebsmitarbeiterInnen sind nur zu ca. 30 % mit Kundenbesuchen beschäftigt, der Rest geht in die Dokumentation, Bearbeitung von Anfragen, Angeboten, etc.	Neustrukturierung der Aufgaben in Innen- und Außendienst, sodass die VertriebsmitarbeiterInnen von administrativen Aufgaben entlastet werden.
In der Einkaufsabteilung sind 15 Personen beschäftigt und kommen mit der Abarbeitung von operativen Bestellungen nicht mehr nach. Für strategische Lieferantenentwicklung ist keine Zeit vorhanden.	80 % der Bestellungen werden automatisiert bzw. teilautomatisiert abgewickelt. Die freigewordene Zeit wird für strategische Lieferantenentwicklung verwendet.
Die Führungskräfte werden mit mehr als 80 Berichten serviert und fühlen sich nicht ausreichend informiert. Dafür entsteht ein Zeitaufwand von ca. 4 Personenjahren.	Umfangreiche Überarbeitung, Vereinfachung und Reduktion der Berichte. Dadurch verringern des Erstellungsaufwandes um fast 75 %.
Das Schlüssel-Know-how ist auf wenige Personen verteilt, sodass bei diesen Überstunden im Ausmaß von mehr als 700 Stunden/Jahr anfallen.	Neustrukturierung der Aufgabenverteilung, strukturierte Know-how-Weitergabe, Teamentwicklung.
Fast 20 % der Arbeitszeit im indirekten Bereich umfasst Aufgaben der Produktentwicklung.	Auf die Strategie ausgerichteter Entwicklungsprozess mit klaren Entscheidungspunkten. Reduktion des Aufwandes in der Produktentwicklung um ca. 50 %, weniger Störungen in der Produktion durch Probeaufträge.