

Advyce GmbH

***Auch in wirtschaftlich stürmischen Zeiten
knallhart am Wind segeln!***

ImpulsLetter Q1/2019

Abstract

Auch in wirtschaftlich angespannten Situationen kommt es darauf an, die richtigen Maßnahmen zu ergreifen, um erfolgreich zu bleiben – aber wie?

Unsere Kunden fragen uns vermehrt nach Maßnahmen, Initiativen oder gar Programmen zur Profitabilitätssteigerung. Man erwarte eine wirtschaftliche Abkühlung und möchte darauf vorbereitet sein. Diese Sorge scheint nicht unbegründet: So titeln zahlreiche Tageszeitungen von wirtschaftlicher Abkühlung und auch die Bundesregierung bereitet sich auf einen Rückgang der Steuereinnahmen aufgrund nachlassenden Wirtschaftswachstums vor.

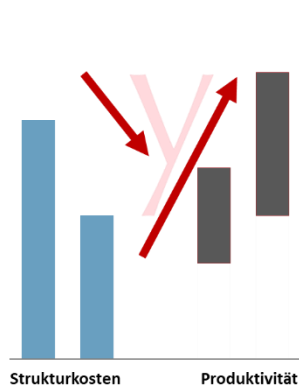
Was bedeuten diese Indikatoren für Ihre täglichen unternehmerischen Entscheidungen? Wie können Sie sich vorbereiten, weitere Potentiale identifizieren und adäquat bewerten?

Mehr dazu in diesem Advyce ImpulsLetter ... oder in unserer neuen **ADVYCE | live experience** ([link](#)) für eine unverbindliche Potentialanalyse mit einem Berater bei Ihnen vor Ort.

Guido Pahnke
18.2.2019

Nach ‚Fit4Future‘ folgt ‚Fit4Future 2.0‘?

Die wirtschaftliche Lage ist gut – noch gut! Daher werden bereits Fragen nach einer weiteren Optimierung in Unternehmen diskutiert. Mit der Notwendigkeit, sich auf ein **neues Produktivitätslevel** vorzubereiten, stehen Sie wieder vor der Herausforderung **Strukturkosten (weiter) zu senken**.



Nachdem Sie bereits zahlreiche klassische Kostensenkungsprogramme durchlaufen haben stehen Sie gegebenenfalls wieder vor der Entscheidung ein Programm im Sinne der Fortführung der Aktivitäten

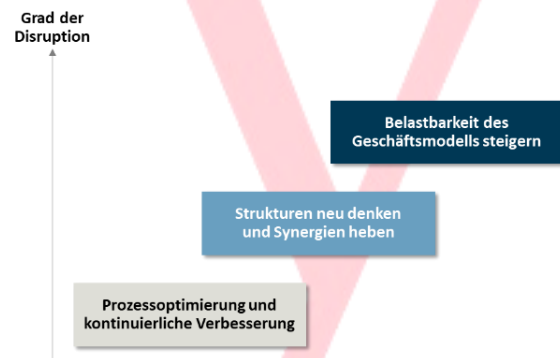
aufzusetzen. Aber inwieweit sind die Potentiale des letzten Programms bereits erschöpft? Wie ist die Motivation für ein erneutes ‚CostDown 2.0‘.

Disruption als Mittel zur Optimierung im Unternehmen

Um eine wirklich neue Ebene zu beschreiten, bedarf es kreativer Optimierungsansätze, die über die klassische Maßnahmenarbeit hinausgehen und neue unternehmerische Impulse liefern. In diesem Sinne unterscheiden wir Optimierungsprogramme in mehreren Stufen nach ihrem disruptiven Charakter für die Organisation:

ADYVCE | live-experience: Unverbindlicher Initial-Workshop zur Potentialanalyse

1. Optimierung innerhalb des Bereichs (z.B. über kontinuierliche Verbesserung)
2. Strukturanpassungen, um Organisationsübergreifende Synergiepotentiale zu erschließen
3. Disruption zur Steigerung der Belastbarkeit des Geschäftsmodells



Für ein neues Produktivitätslevel sind radikale und disruptive Systemwechsel zu durchdenken, um so Raum für neue Ideen und Potentiale zu öffnen.

Wenn die kontinuierliche Verbesserung am Ende ist, braucht es disruptivere Maßnahmen, um ein neues Produktivitätslevel zu erreichen.

Für die gezielte Optimierung im Unternehmen haben wir ein entsprechendes Set erprobter, methodischer Bausteine entwickelt, die es uns ermöglichen Ihr Unternehmen systematisch fit für die Zukunft zu machen.

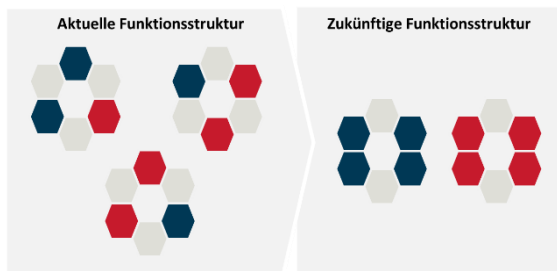
Mit dem Fokus auf die Optimierung einzelner Geschäftsbereiche haben wir eine ‚Rapid-Prototyping Methodik‘ entwickelt, die eine schnelle Identifikation und maximale

Siehe ImpulsLetter Mai 2018 ([link](#)): Effizienzpotentiale identifizieren ist nicht aufwändig, ...

Umsetzungsorientierung der wesentlichen Potentiale in Prozessen ermöglicht. Die Störfaktoren in den Prozessen sind Ihren Mitarbeitern bestens bekannt. Durch Transparenz und Visualisierung im Team werden Zeitfresser und Verschwendung schnell sichtbar und unmittelbar konkrete

Maßnahmen zur Eliminierung vereinbart. Durch die direkte Einbeziehung der prozessverantwortlichen Mitarbeiter ist der Umsetzungserfolg nahezu sicher.

Eine deutlich disruptivere Vorgehensweise ist die **gezielte strukturelle Änderung, um Synergien herzustellen**. Damit werden Anpassungen in den Arbeitsweisen regelrecht provoziert.



Strukturelle Anpassungen werden in der Regel als starke Veränderung oder gar Bedrohung wahrgenommen und sind unter den Maßgaben der Mitbestimmungspflichten der Arbeitnehmervertretungen fachgerecht umzusetzen. Da die real existierenden Doppelfunktionen eliminiert und somit Strukturkosten unmittelbar und messbar reduziert werden können, ergibt sich so ein deutliches Optimierungspotential.

Damit derartige starke Veränderungen nicht zu Frustration führen, sondern zu einem Impulsgeber für eine erfolgreiche Transformation werden, halten wir uns an zwei Erfolgsfaktoren:

- ▶ **Transparenz im Verfahren** und ein
- ▶ **Präzises, methodisches Vorgehen**



Ausgehend von einer Funktionsanalyse der relevanten Bereiche auf Basis unserer Referenzprozessmodelle lassen sich in kurzer Zeit ein abgestimmtes Zielbild und ein belastbares Optimierungspotential im Unternehmen entwickeln. Die Potentiale ergeben sich dabei aus der

- ▶ Zusammenführung überlappender Aufgabenfelder,
- ▶ Bündelung und Neu-Skalierung der zugrundeliegenden Bedarfe und
- ▶ Bemessung der dafür erforderlichen Kapazität.

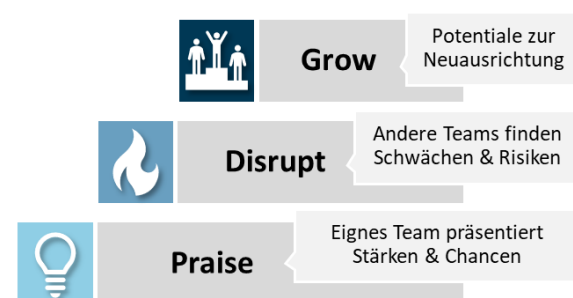
Trotz der disruptiven Wirkung lässt sich durch frühzeitige Einbindung der zukünftigen Führungskräfte und regelmäßige Kommunikation mit den betroffenen Einheiten eine sehr zielgerichtete und verhältnismäßig reibungslose Transformation vorbereiten.

Die sicherlich komplexeste und umfangreichste Aufgabenstellung steht hinter einer kompletten **Neuausrichtung des Geschäftsmodells**.

Hierbei werden nicht nur alle Abläufe und Strukturen in Frage gestellt, sondern auch Aktivitäten, Leistungsumfänge und die Werttreiber

“ Das Alte auf eine neue Weise tun - das ist Innovation.“
(J.A. Schumpeter)

des Unternehmens vollkommen neu ausgerichtet. Um hierfür die geeigneten Impulse zu setzen, haben wir eine Moderationstechnik entwickelt, die bewusst auf den Angriff Ihrer bestehenden Geschäftstätigkeit abzielt:



Disrupt to Grow!

Ausgehend von einer ca. 1-wöchigen Vorbereitungsphase (Online-Tool) wird eine modifizierte SWOT-Analyse mit einem moderierten Rollentausch und Dialog durchgeführt. Durch diesen Perspektivenwechsel werden die Schwachpunkte im aktuellen Geschäftsmodell auf den Prüfstand gestellt, um sich zukünftig

noch robuster im Markt zu präsentieren. Die Methodik ist geeignet, um neue Ansätze zu finden bzgl.

- ▶ Neuen Wertströmen
- ▶ Digitalen Geschäftsmodellen
- ▶ Technologie-Projekten (z.B. IoT, KI)
- ▶ M&A-Projekten
- ▶ Strukturanpassungen
- ▶ ...

Durch die Methodik, den gezielten Einsatz Ihrer Experten und die ergänzende Expertise unserer Berater werden schnell Potentiale sichtbar, um entsprechende Transformationsprojekte daraus zu formulieren.

Zusammenfassung

Der Bedarf für eine Kurskorrektur ist bei zahlreichen Unternehmen spürbar. Die klassischen Optimierungs- und Kostensenkungsprogramme haben ihre Wirkung bereits gut entfaltet und sind professionell implementiert. Um nun auf ein neues Produktivitätsniveau zu kommen, sind disruptive Methoden anzuwenden. Dabei gilt es die bestehende Ordnung geführt und zielgerichtet zu hinterfragen und durch neue Impulse die Mannschaft auf die kommenden Herausforderungen einzuschwören.

ADVYCE | live experience: Um Ihnen einen Eindruck von unseren Beratungsmethoden zu verschaffen, bieten wir Ihnen gerne einen persönlichen, unverbindlichen Potentialworkshop an ([link](#)).



Wir möchten mit ADVYCE ein Zeichen setzen -

denn unsere Welt ist komplexer geworden

Seit der Gründung im Jahr 2014 hat sich **ADVYCE** zu einer rasant wachsenden und umsetzungsstarken Strategieberatung mit Standorten in München, Düsseldorf, Berlin, Wien und Zürich entwickelt. Mit derzeit 50 Consultants und einem etablierten internationalen Netzwerk verbindet **ADVYCE** klassische Strategiewerkarbeit mit moderner Technologie, Umsetzungskompetenz und aktuellen wissenschaftlichen Erkenntnissen.

ADVYCE setzt moderne Ansätze ein, baut auf interdisziplinäre Teams und kooperiert mit Forschungseinrichtungen als festem Bestandteil der Beratungsleistung. Dafür werden enge Beziehungen zu herausragenden Lehrstühlen, die Forschung, Lehre und Praxis vereinen, unterhalten. Netzwerkpartner und unsere internationalen Offices liefern eine Bandbreite additiver Leistungen, die den Beratungsansatz komplementieren und stets eine rasche Implementierung von Ideen absichern, z.B. mit Labs zur Prototypenentwicklungen.

In einer digitalen Welt ist Technologiekompetenz von zentraler Bedeutung und bei **ADVYCE** integraler Bestandteil der Beratungsleistung, welche von Business Analytics Tools bis zur Evaluierung der Legacy Systemwelt Empfehlungen für den Kunden dauerhaft absichert.



Guido Panke
Principal

Advyce GmbH
Königsallee 60 F
D-40212 Düsseldorf

Tel: +49 (0) 211 86 93 69 80
Mobil: +49 (0) 151 15 00 52 43
Mail: g.pahnke@advyce.com
www.advyce.com

München – Düsseldorf – Berlin – Wien – Zürich

© 2019 Advyce GmbH | All rights reserved