

**EFA-Beraternetzwerk OWL
am Freitag, 14. März 2014,
ab 14:00 Uhr**

**„Ideenfindung und Veränderungsprozesse
mit Potenzialberatung! “**

*„Prozesse im Team analysieren,
Verbesserungen erkennen,
Szenarien entwickeln und -optimieren“
- Schlüssel zum Erfolg -*



Ein Ding ist nicht dann perfekt,
wenn man nichts mehr hinzufügen kann,
sondern dann, wenn man nichts mehr
weglassen kann.

(Antoine De Saint-Exupéry)

Referent: **Dipl.-Ing. Alfons Jakob** • VDI



gfo | gesellschaft für organisation e.v.
Regionalleitung - OWL

- Zukunftswege/Strategien
- Geschäfts- und Prozessoptimierung
- Rationalisierung, Automatisierung
- Maßnahmen-Realisierung
- Innovations-, Projekt- und Qualitätsmanagement;
- Engineering & Consulting seit 1992
- Alchimedus-/AQM3-Experte seit 2006
- CBPPe/MITO® - Experte seit 2011



Das Thema



Die Perspektive

„Es ist nicht gesagt, dass es besser wird, wenn es anders wird.

*Wenn es aber besser werden soll,
muss es anders werden.“*

(Georg Christoph Lichtenberg)

Motivationen...

*„Am weitesten verbreitet
und am schwersten zu entdecken
ist die Vergeudung
menschlicher Arbeitskraft.*

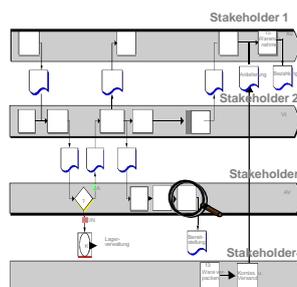
*Denn sie hinterlässt keinen Schrott,
den man auffegen muss.“*

Henry Ford

Motivationen...

Exzellente Unternehmen >> Vorbildliche Führungskräfte <<

- Prozess-Politik → Organisation(en) verstehen?
 - Wie „tickt“ das Unternehmen?
 - Mehr Mitarbeiterengagement?
 - Mehr Kundenzufriedenheit?
- Prozess-Strategie → Welche Prozesse? Und welche nicht?
-



Motivationen...

Exzellente Unternehmen >> Vorbildliche Führungskräfte <<

- Prozess-Zielanalysen und -Bewertungen?
 - Herangehensweisen?
 - Wie Organisation(en)/Prozess(e) sinnvoll strukturieren?
 - mehr Ideen/innovative Produkte?
 - höhere Kundenzufriedenheit?
 - höhere Sicherheit, Risikominimierung, etc.?
 - Zeit- und Kostenersparnis?
 - Bestleister, Einzigartig & Excellent- werden?

Motivationen...

Sind Sie mit den Unternehmens-/Logistik-Prozessen
(politisch-) strategisch auf dem richtigen Weg?

Welche Instrumente setzen Sie ein zur:

- ⊕ Situationsanalyse?
- ⊕ Personal-Einbindung?
- ⊕ Strategiefindung?

→ Wie machen
Sie „Betroffene“
zu „Beteiligten“?

Motivationen...

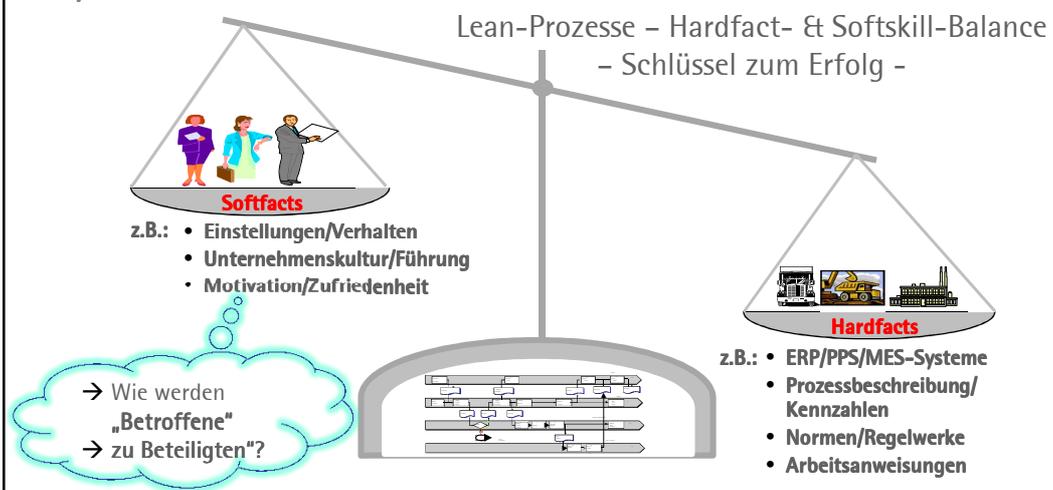
Wo ist mein Potenzial und
wie kann ich es
systematisch nutzen?



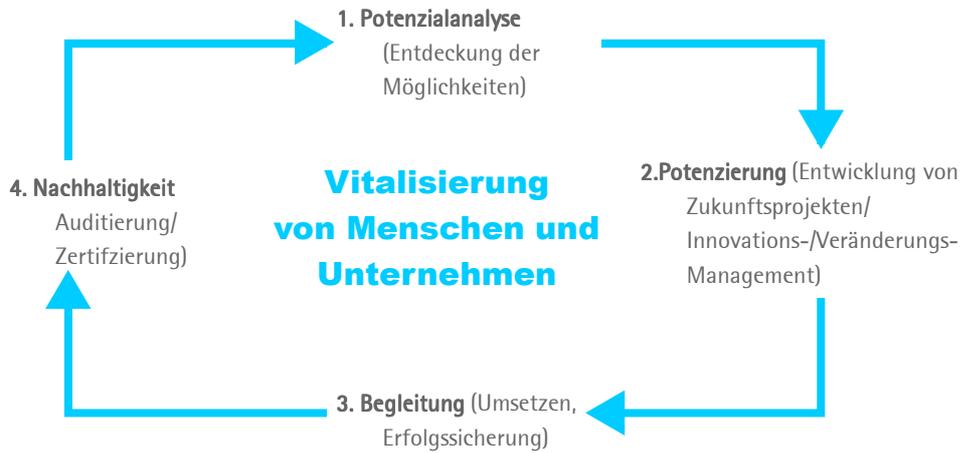
Situations-/Istanalyse(n)...

→ Phasen zum Bestleisterprozess

Wo ist unser Potenzial und wie können wir es
systematisch nutzen?



Der Vital-Check als Basis - Die 4 Phasen zum Bestleisterprozess



Die universelle Methode

Offenheit / Klarheit gewinnen

Neue Wege / Innovation entwickeln

Zukunftsprojekte

Act
 Plan
 Do
 Check

Kontrakt nr	Anfang	Abschluss	Dauer	Apr 2007				
1	26.03.2007	28.03.2007	11					
2	27.03.2007	28.03.2007	21					
3	29.03.2007	29.03.2007	11					

Zertifikat AIGK3

Das Alchimedus-Prinzip
 Sascha Kugler
 Potenzialanalyse
 Potenzialierungsprozess

Potenzialanalyse → Potenzierung → Begleitung Umsetzung → Nachhaltigkeit Kontrolle

Eine wirkungsvolle Methode - Teil 1

Schnell-Check mit geführter Moderation
 (Alchimedus®-Potenzialanalyse – systemischer Ansatz)

In 1-2 Tagen gemeinsam die Zukunftswege des Unternehmens entwickeln mit der Unternehmens-Leitung sowie den Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern bei der „360-Grad-Betrachtung“ des Unternehmens: ■ **Prozess-** ■ **Mitarbeiter-** ■ **Kundenorientierung**

Erkenntnisse in 4 Stufen:

- Einblicke
- Markt/Kundenorientierung
- Chef's- und Mitarbeiter-Innen-Wünsche
- Zukunftsprojekte



Potenzialanalyse mit 3x20 Fragen



WERKZEUG

(methodisch)

- Qualität
- Prozesse
- Kontrolle
- Produktion
- Analyse
- Planung
- Kapitalisierung
- Konsequenz
- Methodik

INSPIRATION/Innovation

(emotional)

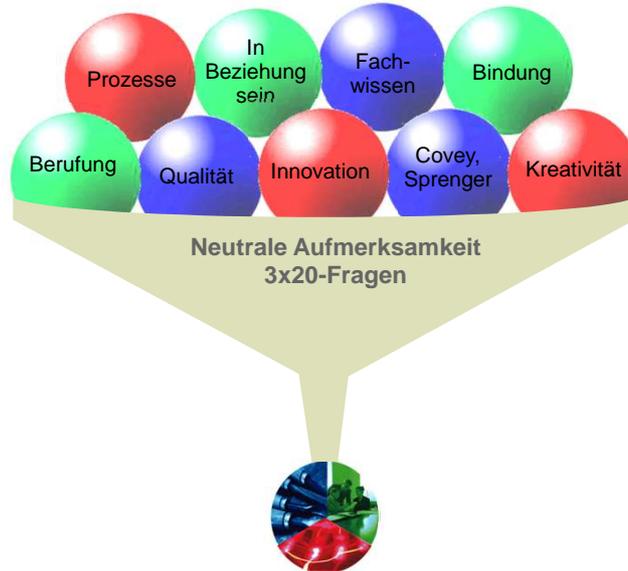
- Produkte von Morgen
- Ideen
- Wissbegier
- Lernen
- Investitionen
- Raum für Wachstum
- Kreativität
- Mut
- Durchhaltevermögen

MENSCH

(persönlich)

- Engagement
- Werte
- Persönliche Entwicklung
- Verantwortung
- Service
- Kommunikation
- Emotionale Bindung
- Zufriedenheit
- Sicherheit

Fragestellung



Fragestellung

„Chef’s- und Mitarbeiter-Innen-Team“



Kraft "Werkzeug" → methodische Potenziale		Bewertung
1	Erstellt das Unternehmen Jahresplanungen/Budgets und werden Soll/Ist-Vergleiche für alle relevanten Bereiche durchgeführt?	
2	Ist für das Unternehmen ein monatlicher Leistungsstatus (wichtigste Kennzahlen, BWA) zeitnah verfügbar und wird diesem Beachtung geschenkt?	
3 ...	Arbeiten Sie nach klar definierten Unternehmenszielen und existieren für jeden Bereich (Projekte, EK, Vertrieb, Verwaltung etc.) Ziele, die aktiv umgesetzt werden?	
Kraft "Inspiration/Innovation" → emotionale Potenziale		Bewertung
1	Unterscheidet sich das Unternehmen klar vom Wettbewerb und spürt/sieht man das auch?	
2	Können Sie/Partner/Mitarbeiter die Unternehmensvision/-mission/-zweck kurz, prägnant und überzeugend in wenigen Sätzen beschreiben?	
3 ...	Bietet das Unternehmen einen sinnvollen klaren Nutzen und wird dies vom Markt wahrgenommen?	
Kraft "Mensch" → persönliche Potenziale		Bewertung
1	Gemeinsame und gelebte Werte sind uns wichtig. Ist eine echte Vertrauenskultur entstanden?	
2	Wissen Sie und die Mitarbeiter/-innen, was bei der Arbeit von Ihnen erwartet wird und ist dies festgehalten?	
3	Verfügen Sie/ die Mitarbeiter/-innen über alle notwendigen Materialien und Arbeitsmittel, die Sie benötigen, um Ihre Arbeit gut und richtig zu machen?	
4	Haben Sie bei der Arbeit jeden Tag die Chance das zu tun, was Sie am besten können?	
5...	Haben Sie und die Mitarbeiter/-innen in den letzten 14 Tagen für gute Arbeit echtes Lob und Anerkennung erhalten?	

Die Fragen werden skaliert von 1 bis 10 bewertet.

Bewertung bedeutet: Welchen Ist-Wert hat die Firma heute erreicht (=Vergangenheitswert)

Das Bewertungsschema:

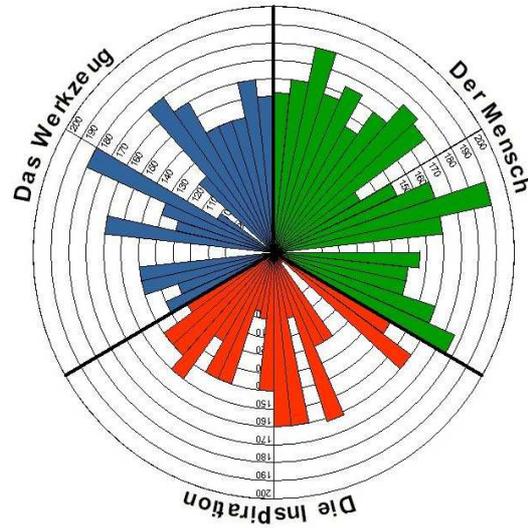
1 → trifft überhaupt nicht zu (nein) 2-3→ trifft ansatzweise zu 4-6→trifft teilweise zu 7-8→gut/gehört zu unseren Stärken 9→trifft voll und ganz zu 10→ perfekt

Auswertungen und Ergebnisse

Beispiel:

Die Analyse zeigt eine graphische Auswertung der einzelnen „Befähiger“-Fragen und zeigt den konkreten Handlungsbedarf!

- 1. Schritt:**
gemeinsam „Einblicke“ gewinnen!



Die Zukunftsweg (die Zukunftsprjekte)

Wie entwickeln wir ein Erfolgs-System aufbauend auf der jeweiligen Potenzialanalyse? → **Definition der Zukunftsweg (Zukunftsprjekte)**

2. Schritt: **kritische Erfolgsfaktoren – Markt**

In einem 2. Schritt haben wir Ihr Unternehmen aus Marktsicht bewertet. Eine vollständige Auflistung der Erfolgsfaktoren finden Sie im Anhang unter **ERFOLGSFAKTOREN MARKT**.

- Stärken**
 Dabei ist aufgefallen, dass Sie bereits heute aus Marktsicht über eine ganze Reihe herausragender und gut ausgeübter Erfolgsfaktoren verfügen. Hier sind insbesondere zu nennen:
Qualität
 Schnelligkeit/Antwort/Angebot
 Termintreue
 Belastbarkeit
 Branchenerfahrung
 Eingehen auf Kundenwünsche
 Fester Ansprechpartner
 Individuelle/persönliche Beratung
 Versprechen halten/zuverlässig
 Ehrlichkeit
 Kompetenz sichtbare
 Reaktionszeit
 Referenzen
 Service allgemein
 Zusätzliche, unerwartete Leistungen
 Flexibilität
 Professionalität

3. Schritt: **persönliche Wünsche**

Im 3. Schritt werden Sie und die teilnehmenden Mitarbeiter nach Ihren ganz eigenen Wünschen in Bezug auf das Unternehmen gefragt.
Wunschprojekt: Zukunft des Unternehmens

Beschreibung:
 Firma soll lange bestehen“, sichere Arbeitsplätze schaffen, Untern.-Nachfolge (Christine) erwartet die volle Unterstützung aller Mitarbeiter;
 Kommunikationsmix intern/extern;
 Ausbildung u. Qualifikation der MA;

Wunschprojekt: Organisation/ Unternehmensführung
Beschreibung:
 "eine Führungsperson im Betrieb einstellen" > Meister-/Betriebsleiter mit Kompetenz und Verantwortung zur Ergänzung/Entlastung des Chefs; Innere Führung, Verhalten und Delegation; Arbeits-/Ablauforganisation: bessere Arbeitsvorbereitung, Durcheinander vermeiden; "Arbeitsabläufe verbessern"; >>Auftragsunterbrechungen vermeiden; >>Teile-Bearbeitungs-Abläufe früh planen, auf Umsetzung achten, Schnellschüsse vermeiden; >>Werkzeug suchen vermeiden!! Materialwirtschaft-Zulieferteile Mengen- und Termingerech;

4. Schritt:

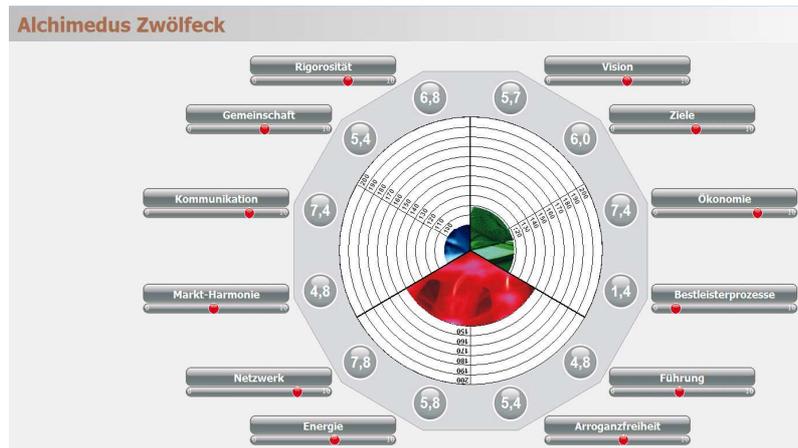


Projekt 1	Zukunfts-Sicherung des Unternehmens
Wer	GF, alle Mitarbeiter
Bis	sofort
wann	
Beschreibung	Visionen/Ziele: "Viel Gesundheit für den Chef und die Firma soll lange bestehen", sichere Arbeitsplätze schaffen/erhalten; Untern.-Nachfolge (Christine) erwartet die volle Unterstützung aller Mitarbeiter; Gewinn steigern/Rücklagen bilden; Neue Kunden gewinnen, Bestandskunden erhalten/weiterentwickeln; Kommunikationsmix intern/extern; Innovationsmanagement >"IDEENSAMMLER"-organis.; Aus- und Weiterbildung u. Qualifikation der MA;
Projekt 2	Geschäftsprozesse optimieren
Wer	GF, alle Mitarbeiter
Bis	sofort
wann	

Hinter den drei Kräften liegen die 12 Erfolgsgesetze und werden visualisiert

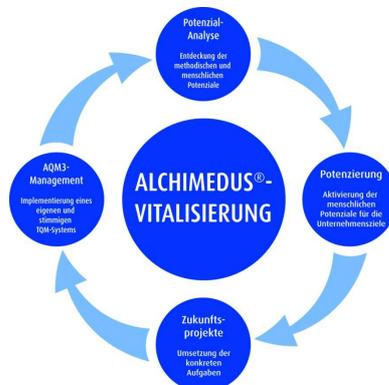
Die 12 Erfolgsgesetze stehen im Mittelpunkt der Alchimedus[®]-Methode

→ (TQM/EFQM)



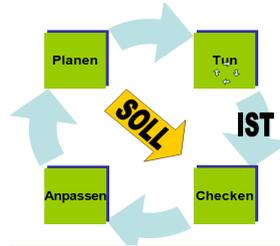
Nachhaltigkeits-Zyklus

Alchimedus[®] -Methode arbeitet nur über positive Zukunftsprojekte und ohne Bedrohungen, jedoch immer systematisch und zielorientiert.



Die Ergebnisse der Potenzialanalyse werden zu einem eigenen Bestleistungs-Standard abgebildet. Der Kunde erhält immer eine auf das Unternehmen individuell zugeschnittene Zukunftslösung.

Kennen
 Können
 Wollen
 Umsetzen
 Beibehalten

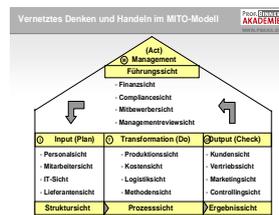


Nachhaltigkeits-Zyklus

Um die Nachhaltigkeit zu gewährleisten, wird der klassische Lern- oder Deming-Zyklus nach und nach auf alle 3x20-Fragen angewendet.

Ein eigenes TQM-System „Innovation“ entsteht!

Die Überwachung findet über Prämierungsverfahren, interne oder externe Audits und Gütesiegelsysteme statt.



Eine wirkungsvolle Methode - Teil 2

Ablauf- und Prozessoptimierung mit dem

BUSINESS CONSTRUCTOR

Grundausrüstung:
 47 Elemente (Piktogramme),
 in Summe = 493 Teile



Prozessübersicht (kmU)

Erkenntnisse gewinnen:

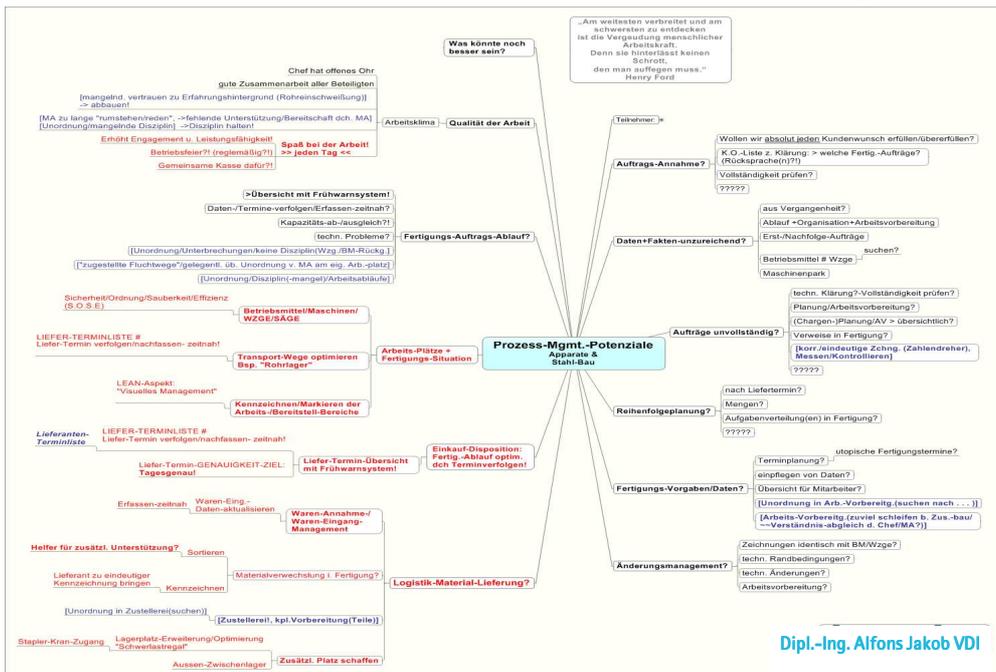
Optimierung von Fertigung-Ablauf-Organisation

Bei einem Workshop sollte geklärt werden, wie die Zusammenhänge von:

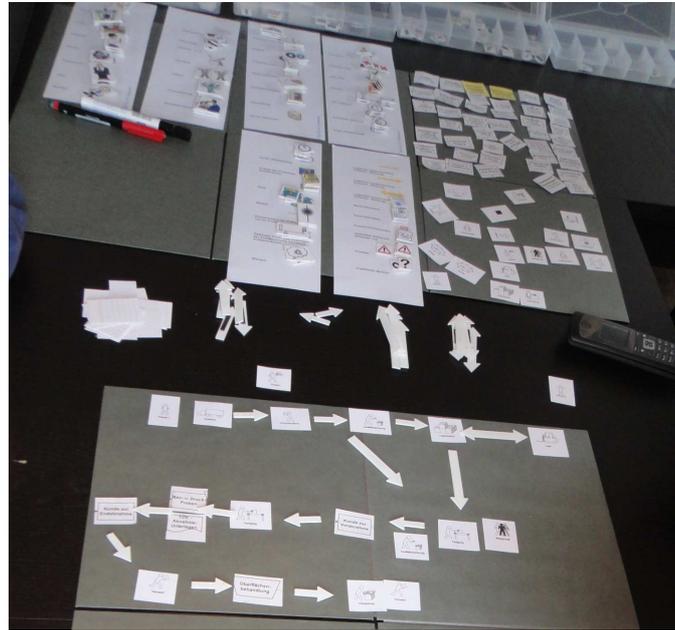
- **Ablauf- und Aufbauorganisation des Unternehmens,**
- **Arbeitsvorbereitung/**
- **Fertigungssteuerung,**
- **Materialwirtschaft und Disposition,**

mit den beteiligten Mitarbeitern optimiert werden können. Dazu wurde mit einem ersten Schritt die Ist-Situation abgebildet und mit einem zweiten Schritt der Ansatz für eine Optimierung des . . . „Wareneingang/Lagerwirtschaft“ (Bsp.) entwickelt/geübt/probiert.

Bedarfe ermitteln



Schrittweise optimieren



Schrittweise optimieren

Legende:



Kunde



IT # CAD

(Zeichnung erstellen/korrigieren)



Manager



Qualitätskontrolle



Dialog, Gespräch



Problem



Engpaß



Ungeklärter Bereich



Zeit, Aufwand



bestimmter Zeitpunkt

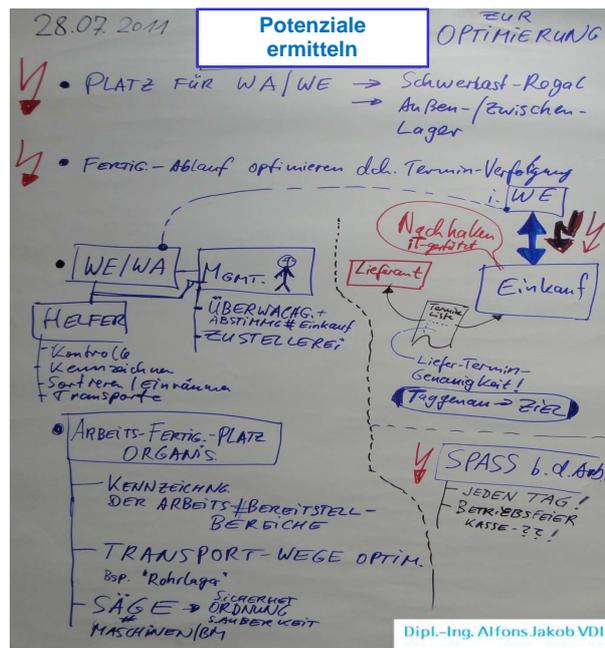
Schrittweise optimieren



Schrittweise optimieren



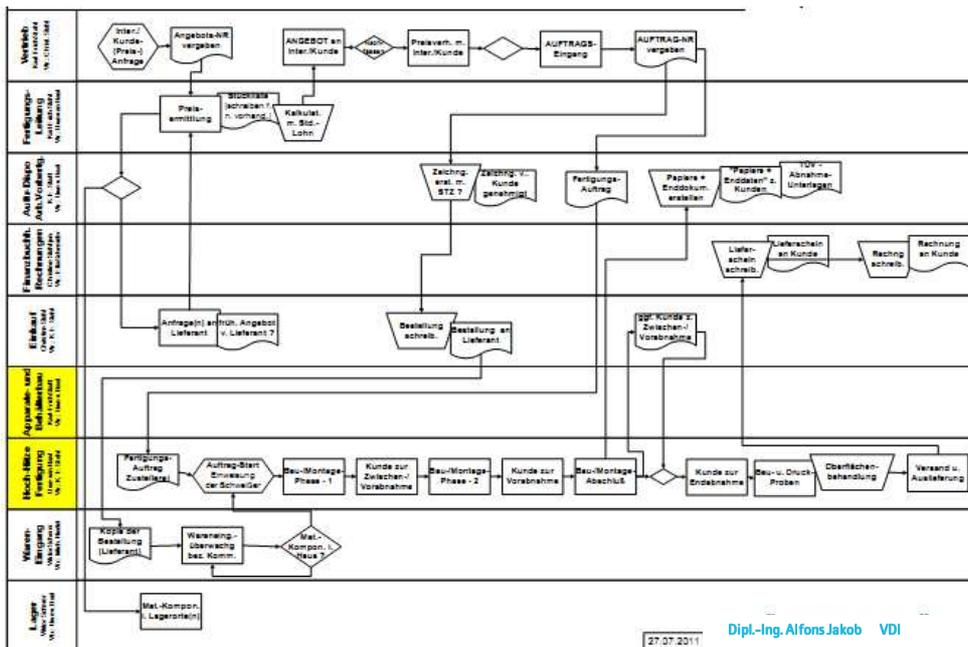
Schrittweise optimieren



Schrittweise optimieren



Prozessübersicht (kmU)



„Planspiele und Simulation 3D“

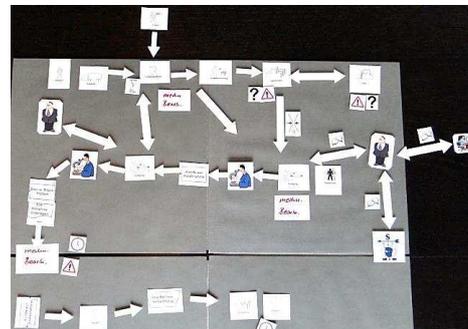
*„Prozesse im Team analysieren,
Verbesserungen erkennen,
Szenarien entwickeln
und am 3D Simulationsmodell
erproben und optimieren“*

- Schlüssel zum Erfolg -

Situations-/Istanalyse(n)...

Mit dem Prozess-Planspiel „spielen leicht“ in
Teamarbeit zur praktischen Ideenfindung. . .

. . . ein vernünftiges Werkzeug zur Transparenz und Systematisierung!



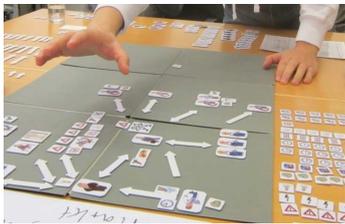
Technik der interaktiven Präsentation und der optimalen Miteinbeziehung
der Beteiligten Personen (ggf. Kunden/Lieferanten)

Situations-/Istanalyse(n)...

Gemeinsames „Prozess-Planspiel“ als Basis . . .

. . . Überall einsetzbar bei Aufgaben/Sachfragen/Problemen,
um optimale Prozesse und Lösungen zu entwickeln . . .

- ermöglicht logische Zusammenhänge (an-)fassbar zu machen.
- Verbindet Gruppendynamik mit Brainstorming/Ideenfindung.
- Alle Teilnehmer der Gruppe sind dabei, die
Karten/Objekte/Symbole bewegen.



- ➔ „aktives“ Mitmachen, Situation(en)
„begreifen“, Problem(e) und/oder Engpass-
Situationen „erkennen“!
- ➔ zur „Einzigartigkeit“ bei Komplexitäts-
Darstellung!

Situations-/Istanalyse(n)...

Gemeinsames „Prozess-Planspiel“ als Basis . . .

. . . Überall einsetzbar bei Aufgaben/Sachfragen/Problemen,
um optimale Prozesse und Lösungen zu entwickeln . . .

- Mit bewegen der Objekte, bewegt man auch die
Ideen/Gedanken.
- Man kommt schnell zu einem gemeinsamen Punkt und kann
schließlich sehr viel einfacher neue Ideen generieren.



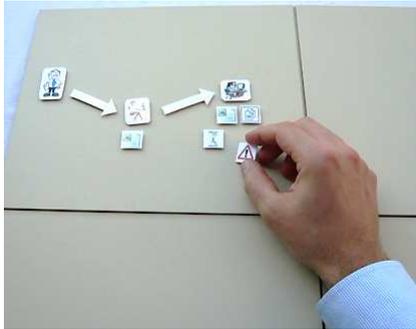
- ➔ „aktives“ Mitmachen, Situation(en)
„begreifen“, Ideen „entstehen“!
- ➔ zur „Einzigartigkeit“ bei der
Organisationsentwicklung!

Situations-/Istanalyse(n)...

Gemeinsames „Prozess-Planspiel“ als Basis . . .

. . . Anfassen-Mitmachen-Umsetzen (AMU-Methodik)

Es ist wichtig, die Aufgaben/Sachfragen/Probleme anzufassen !



Durch „aktives“ Mitmachen „begreift“ man eine Situation, ein Problem oder einen Engpass „ganzheitlich“!

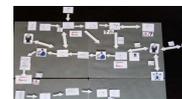
Situations-Szenarien...

„Prozess-Planspiel“ zum gestalten, optimieren und Szenarien simulieren . . .

Mögliche Veränderungen können in Simulationen wirklichkeitsnah die Stärken und Schwächen sowie Chancen und Risiken aufzeigen bei:



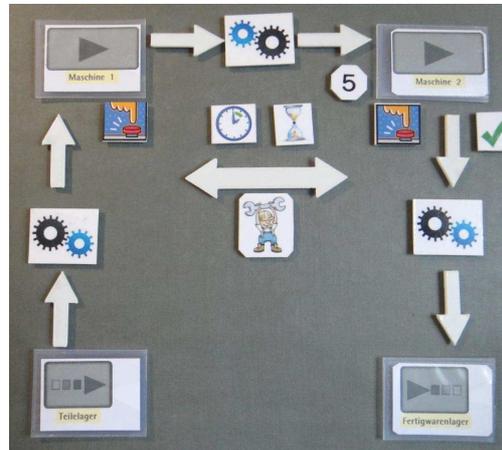
- schnellem filtern v. Herausforderungen in Organisationen
- dem gestalten professioneller Organisationen
- professioneller Analyse und Bewertung von Prozessen
- Entwickeln von Restrukturierungsvorschläge
- der Optimierung von Arbeits- und Geschäftsprozessen
- der Entwicklung von Geschäftsmodellen
- der Entwicklung strategischer Ansätze



z. Bsp. . . . zeitsparend vorgeschaltet vor einer BPM – Software – Lösung!

Situations-Szenarien...

„Prozess-Planspiel“ zum gestalten, optimieren und Szenarien entwickeln . . .

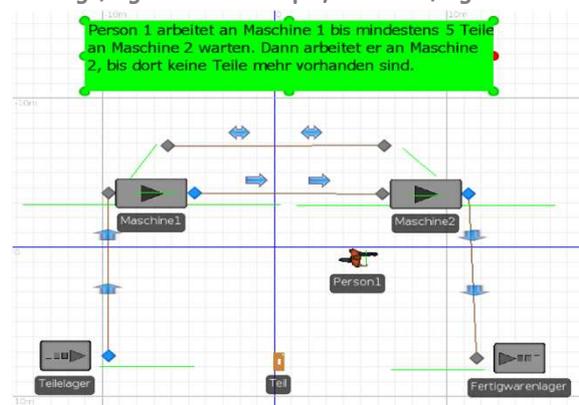


... Plan zur Lösung!

Situations-Szenarien...

„Prozess-Planspiel“ zum gestalten, optimieren und Szenarien simulieren . . .

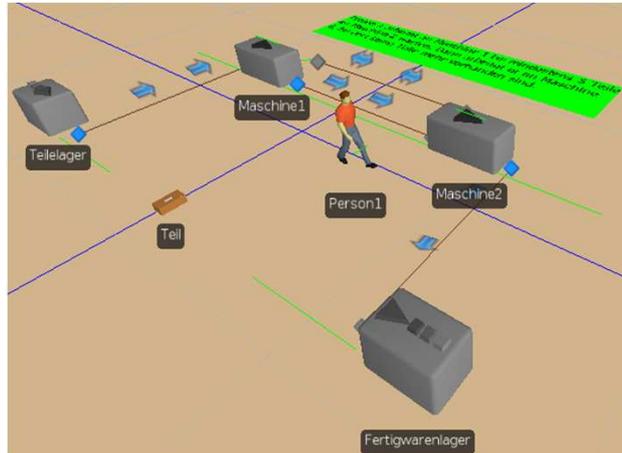
Nach „Prozess-Planspiel“-Simulation(en) lassen sich die Entwicklungen
von der analog-/logischen- in die physikalisch-/digitale Welt überführen



übertragen in . . . 2 D - Simulations - Software - Lösung!

Situations-Szenarien...

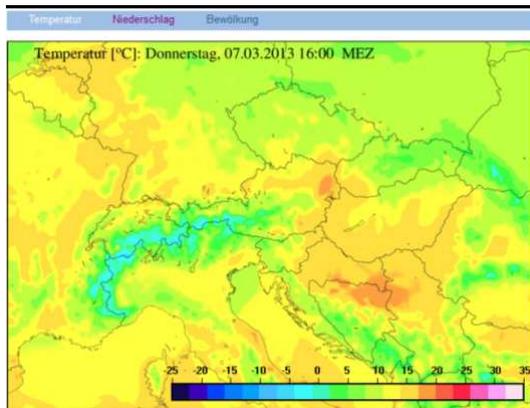
„Prozess-Planspiel“ zum gestalten, optimieren und Szenarien simulieren . . .



darstellen in . . . 3 D - Simulations - Software - Lösung!

Was bringt Simulation?

- Risiko minimieren
- Planungen absichern
- Kosten senken
- Gewinne steigern



- schnelle Entscheidungen
- Prognosen
- Hochrechnungen
- Vorhersagen

Komplexität / Dynamik ihrer Prozesse werden verständlich und transparent

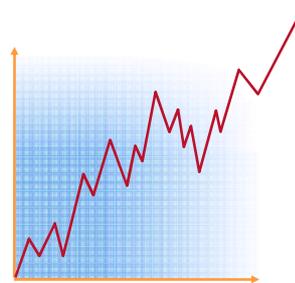
Was bringt Simulation?

Komplexität / Dynamik ihrer Prozesse werden verständlich und transparent:

- „dynamische Simulation“ mit Simio® berücksichtigt Zufälle, Wahrscheinlichkeiten und kann zukünftig geplante Prozessabläufe in Echtzeit darstellen
- auf Basis von Kennzahlen lassen sich schnell herkömmliche und neue Varianten der Prozessabläufe und -strukturen vergleichen
- „Investitionsentscheidungen und Prozessveränderungen absichern mittels dynamischer Simulation“
- „Vergleich und Optimierung von Prozessen in Produktion und Logistik auf Basis der Prozesskostenrechnung“
- Entscheidungsträger verstehen schneller Vor- und Nachteile der ihnen vorliegenden Optionen, sowie
- Auswirkungen auf den zukünftigen Cash-Flow, Personalkosten, Bestände, Flächenbedarf oder das Anlagevermögen

Den Erfolg organisieren

Mit **Innovationen** und Bestleister-Prozessen in allen Unternehmens- und **Managementbereichen** zur wettbewerbsfähigen Position!



Erfolg nachhaltig sichern



Unternehmen/Führungskräfte haben folgenden Nutzen:

- Verbesserung der Prozesse (qualitativ)
- mehr Mitarbeiterengagement
- mehr Ideen/innovative Produkte
- mehr innovative Prozesse und Herangehensweisen
- geringere Kosten
- höhere Personal- und Kundenzufriedenheit
- höhere Sicherheit, Risikominimierung
- Zeit- und Kostenersparnis bei:
 - Innovations- und Veränderungs-Management
 - Aufbau und Verwaltung des „Bestleister-Prozess-Systems“

Erfolg nachhaltig sichern



Vielen Dank für Ihr
Interesse!

Referent:

Dipl.-Ing. Alfons Jakob • VDI

Untern Eichen 15
D-33106 Paderborn-Elsen/Gesseln

Telefon: 0 52 54 - 95 61- 0
Telefax: 0 52 54 - 95 61 23
Mobil: **01 71 - 44 54 78 0**
a.jakob@alfons-jakob.de
www.alfons-jakob.de

Bei weiteren Fragen rufen
Sie mich einfach an,
Tel.: 0171 – 44 54 780