




Business Consulting by Sage.

Potentiale entdecken. Unternehmen entwickeln.

sage



„Manchmal ist die Frage
wichtiger als die Antwort.“
Platon

Inhalt

Unser Angebot	03
Geschäftsprozessoptimierung.....	04-05
Konstruktionsberatung.....	06
Methodik.....	7
Unterstützung der Geschäftsleitung.....	08-09
Ihre Ansprechpartner	10

Wie entwickelt sich mein Unternehmen weiter als andere?

Sie dürfen stolz sein darauf, wo Ihr Unternehmen heute steht. Nur damit zufrieden geben dürfen Sie sich nicht. Denn wer heute schwarze Zahlen schreibt, sieht vielleicht morgen schon rot. Und wer heute konkurrenzfähig ist, hat vielleicht demnächst das Nachsehen. Was können Sie also tun, um Ihrem Unternehmen eine Perspektive zu geben?

Der Wettbewerbsdruck im globalen Markt zwingt Sie geradezu, Ihre Konkurrenzfähigkeit wieder und wieder auf den Prüfstand zu stellen. Denn während der Preisdruck im Handel sich zusehends verschärft, während die Werkstattfertigung von der industriellen Fertigung abgelöst wurde, hat die interne Organisation mit dieser Entwicklung nicht annähernd Schritt gehalten. Da sind Zuständigkeiten nicht klar geregelt, Prozesse nicht transparent gestaltet, werden die Potentiale von Mitarbeitern und IT nur unzureichend ausgeschöpft.

Für den Mittelstand geht es jetzt darum, die interne Organisation deutlich effizienter, reaktionsschneller und kundenorientierter zu gestalten. Genau dabei hilft Business Consulting by Sage. Wir verstehen uns als Wegbereiter, der Ihnen Stück für Stück das Potential erschließt, mit dem sich Ihr Unternehmen weiterentwickeln kann. Potential, das schon vielerorts im Unternehmen schlummert, bisher aber noch nicht genutzt wird.

Als einer der führenden Anbieter branchenspezifischer ERP-Lösungen für den Mittelstand in den Bereichen Handel, Industrie und Kunststoff verarbeitende Industrie sind wir für diese Aufgabe prädestiniert. Denn nur wer die branchenspezifischen Anforderungen aus der Praxis kennt, kann die Anpassungs- und Entwicklungsfähigkeit der Strukturen und Prozesse zukunftsfähig gestalten.

Worauf es ankommt: individuelle Prozesse, Mitarbeiter und IT-Systeme in die exakt richtige Beziehung zueinander zu setzen und weiterzuentwickeln. Wir nennen dies: Integrales Management.

Bei dieser Aufgabe unterstützen wir Sie ganzheitlich – vom ersten strategischen Schritt über die Entwicklung einer individuellen Lösung bis zum optimalen Endergebnis. So können Sie sicher sein, dass Sie nicht nur die richtige Richtung kennen, sondern den klar markierten Weg zur Erschließung neuer Potentiale auch sofort gehen können.

Heute schon an übermorgen denken.

Entdecken Sie mit Business Consulting by Sage, welche ungenutzten Potentiale in Ihrem Unternehmen stecken. Wir sind Ihr Partner bei diesen Aufgaben:

- **Produkte und Dienstleistungen schneller und innovativer entwickeln**
- **Produkte und Dienstleistungen wirtschaftlicher produzieren**
- **Produkte und Dienstleistungen schlanker verwalten**
- **Produkte und Dienstleistungen kreativer vermarkten**
- **Kundenzufriedenheit und Unternehmenswert systematisch steigern.**



Wie gewinne ich Mitarbeiter für neue Geschäftsprozesse?

Die meisten Produktivitätssteigerungen sind ein hartes Stück Arbeit. Besonders schwierig zu erreichen sind solche, die durch teamorientiertes Umgestalten von Wertschöpfungsprozessen entstehen. Es sind aber auch die interessantesten: Durch Neuorganisieren der Zusammenarbeit lassen sich Produktivitätssteigerungen von 30% und mehr erzielen. Vorausgesetzt, die Mitarbeiter machen mit.

Das teamorientierte Umgestalten von Wertschöpfungsprozessen ist besonders zeit- und kostenaufwendig. Positive Effekte lassen sich oft erst nach einem Jahr beobachten. Mit Z-OPRK haben wir ein Beschreibungs- und Vorge-

hensmodell entwickelt, das schon innerhalb kurzer Zeit erste sicht- und messbare Erfolge produziert. So erhalten Sie bei der Optimierung Ihrer Prozesse schon früh die Bestätigung, dass Sie auf dem richtigen Weg sind.

Potentialanalyse.

Der erste Schritt besteht darin, vorhandene Potentiale zu identifizieren. Gemeinsam mit Ihnen machen wir die Arbeitsabläufe transparent und prüfen diese auf ihre Effizienz und Flexibilität. Als nächstes analysieren wir die Prozessketten und Kommunikationsstrukturen in Ihrem Unternehmen und werten sie aus. Auf dieser Grundlage werden dann die Potentiale evaluiert – inklusive eines Praxis-Vorschlags, wie Sie diese nutzen können.

Prozessmanagement.

Manager und Führungskräfte versprechen sich heute viel davon, Geschäftsprozesse zu optimieren. Grundsätzlich haben sie damit Recht. Was fast immer vergessen wird, sind die eigenen Mitarbeiter. Häufig leisten diese massiven Widerstand, weil sie die Optimierung von Geschäftsprozessen mit Personalabbau, Automatisierung und Outsourcing gleichsetzen. Mitunter, das ist keine Seltenheit, fürchten sogar Führungskräfte um ihren Job.

Ein Prozessberater steuert solchen Entwicklungen wirkungsvoll entgegen. Er ist verantwortlich für die Definition des Projektes, die Neugestaltung der Geschäftsprozesse und ihre Einführung in die Organisation. Außerdem kann er durch umsichtiges Handeln und offene Kommunikation entscheidend dazu beitragen, die Akzeptanz der neuen Prozesse bei den Mitarbeitern deutlich zu erhöhen.

Ziele stecken, Mitarbeiter motivieren.

Bestimmen Sie, welche Prozesse Sie als nächstes optimieren wollen. Vergessen Sie nie, Ihre Mitarbeiter einzubeziehen. Nur dann können Sie auf Dauer:

- Verwaltungsabteilungen oder Fertigungsbereiche neu strukturieren,
- Material-, Daten- und Belegflüsse verbessern,
- Ressourcen-Verschwendungen auf die Spur kommen
- Entwicklungs-, Produktions- und Vertriebskosten sparen,
- Durchlaufzeiten verkürzen
- den Output erhöhen.

Projektmanagement.

Wenn Sie, beispielsweise aus Zeitgründen, die Projektsteuerung nicht selbst wahrnehmen können, übernehmen wir die Rolle eines externen Projektmanagers. So unterstützen wir Sie, Ihr Projekt termin- und kosteneffizient zu realisieren.

Die wichtigsten Prinzipien des Change Managements.

Veränderungen wollen nicht nur definiert, sondern bewältigt werden – von allen Mitarbeitern im Unternehmen. Ihre Haltung ist entscheidend bei der Einführung eines neuen Prozesses. Change Management sorgt dafür, dass die Wünsche, Ängste und Erfahrungen der Mitarbeiter in das Projekt einfließen: dem Erfolg zuliebe.

Klare Kommunikation: Menschen wollen informiert werden. Ein Informationsvakuum schafft Verunsicherung bei Ihren Mitarbeitern. Wir legen fest, wer was wann wem und auf welche Weise mitteilt.

Mitarbeiterbeteiligung: Routine hilft, etablierte Abläufe zu bewältigen, steht aber Veränderungen entgegen. Wir sagen Ihnen, wie Sie Ihre Mitarbeiter einbinden, damit sie Neues mittragen.

Feedback-Runden: Interne Abstimmungen erhöhen die Identifikation mit dem Projekt und schwören auf die kommenden Aufgaben ein. Wir helfen Ihnen, solche Feedback-Runden zu institutionalisieren.

Prozessorientierung: Prozessorientiertes Denken und Handeln bedingt oft einen Wandel in der Unternehmenskultur. Wir schärfen das Bewusstsein Ihrer Führungskräfte für ihre Vorbildfunktion.

Projektverantwortung: Das Management von Geschäftsprozessen im Unternehmen sollte in den Händen eines Verantwortlichen liegen. Wir helfen Ihnen, seine individuellen Aufgaben zu definieren.

Denken in Prozessketten: Lineare Denkmodelle führen zu isolierten Problemlösungen und bilden ein Unternehmen mit seinen vernetzten Strukturen verzerrt ab. Wir denken in vernetzten Prozessketten.



Wie verbinde ich Produktentwicklung, Fertigung und Vertrieb?

Produkte, aber auch Dienstleistungen kommen heute in immer kürzeren Abständen auf den Markt. Weil die Konkurrenz drängt und weil der Kunde es so will. Dadurch verkürzt sich die „Time to Market“, und der Druck auf Entwicklungs- und Konstruktionsabteilungen steigt. Was bedeutet das für Sie?

Die perfekte Verzahnung von Produktentwicklung, Fertigung und Vertrieb ist vital für die Konkurrenzfähigkeit Ihres Unternehmens. Der Handel macht da längst keine Ausnahme mehr: Weil Produkte und Dienstleistungen nicht nur immer schneller erhältlich, sondern auch exakt reproduzierbar sein müssen, kommt es ganz wesentlich auf ihre Standardisierung und Modularisierung an. Hier liegt heute das vielleicht größte Potential für Effizienzsteigerungen. Genutzt werden kann dieses Potential nur, wenn der Konstrukteur die Produktionsabläufe seines Unternehmens genau kennt und berücksichtigt. Oder wenn das Produktmarketing schon bei der Entwicklung einer neuen Produktidee an die internen Prozesse und die Lieferkette denkt. Auch das Produkt bietet solche Chancen. Die Art, wie es gefertigt wird, entscheidet maßgeblich über seine Herstellkosten. Tatsächlich werden die Möglichkeiten der Kostenreduktion durch Standardisierung, Modularisierung und Variantenkonstruktion in der Regel noch viel zu wenig genutzt.

Potential in der Entwicklung nutzen.

Entscheiden Sie sich für die einzig richtige Lösung, die effiziente, lückenlose Vernetzung von Produktentwicklung, Fertigung und Vertrieb. Ziele gibt es genug:

- Erzeugnisse standardisieren und modularisieren
- Abteilungsübergreifende Änderungsdienste aufbauen
- Durchlaufzeiten in Konstruktion und Fertigung verkürzen
- Die Teilevielfalt reduzieren
- Die Versandkosten optimieren
- Die Zahl auftragsspezifischer Teile und Baugruppen reduzieren,
- Ein professionelles Variantenmanagement aufbauen.



Wer sagt mir, dass sich der Aufwand tatsächlich lohnt?

Business Consulting, wie wir es verstehen, basiert auf einem einfachen Prinzip: Ihre Erwartungen entscheiden über Verlauf und Inhalt der Beratung. Sie legen eingangs fest, was Sie am Ende in Händen halten möchten. Eines ist Ihnen auf alle Fälle sicher: ein Strategie-Papier mit Lösungsvorschlägen, die Ihr Unternehmen voranbringen.

Wir bedienen uns einer bewährten Methodik, die konkrete Ergebnisse liefert. Die Beratung erfolgt strukturiert, d. h. nach einem vorgegebenen Fahrplan. Beim Erstgespräch werden die Ausgangslage, Umfang und Ziel der Beratung festgehalten. Uns interessiert auch, wie Sie sich die Beratung vorstellen. Und wir fragen auch nach den kurz- bzw. mittelfristigen Unternehmenszielen.

Dieses Vorgehen vermeidet Missverständnisse und sichert ein effektives Arbeiten. Den Abschluss einer Beratung bildet die ausführliche Besprechung der Ergebnisse mit der Geschäftsleitung. Bei diesem Gespräch wird

Mit diesen Fragen bilden wir Prozesse ab:

- Welches sind die grundlegenden wertschöpfenden Prozesse im Unternehmen?
- Welche Aufgaben sind für diese Prozesse durchzuführen?
- Wer führt jede einzelne dieser Aufgaben durch?
- Wer ist jeweils verantwortlich für diese Aufgaben?
- Wann sind diese Aufgaben durchzuführen (auslösende Ereignisse)?
- Wie werden diese Aufgaben initiiert (Informations-, Belegfluss)?
- Welche Hilfsmittel werden für die Erfüllung dieser Aufgaben benötigt?
- Was sind die Ergebnisse einer durchgeführten Aufgabe (erzeugte Ereignisse, Belege)?

auch die weitere Vorgehensweise in konkreten Schritten festgelegt. Das Ergebnis einer Beratung ist Eigentum des Auftraggebers und wird Ihnen in Form eines Dokuments in Papier- und Datenform übergeben.



Was kann ich tun, um mein Potential besser zu nutzen?

Aus besonderem Vertrauen erwachsen auch besondere Chancen. Etwa, was die persönliche Entwicklung von Führungskräften betrifft. Das Lösen von Konflikten auf allen Unternehmensebenen. Oder das Fördern von Eigeninitiative bei Ihren Mitarbeitern. Auch hier bieten wir Ihnen im Rahmen des Business Consulting unsere Hilfe an. Zugegeben, damit dehnen wir diesen Begriff etwas. Aber nur zu Ihren Gunsten.

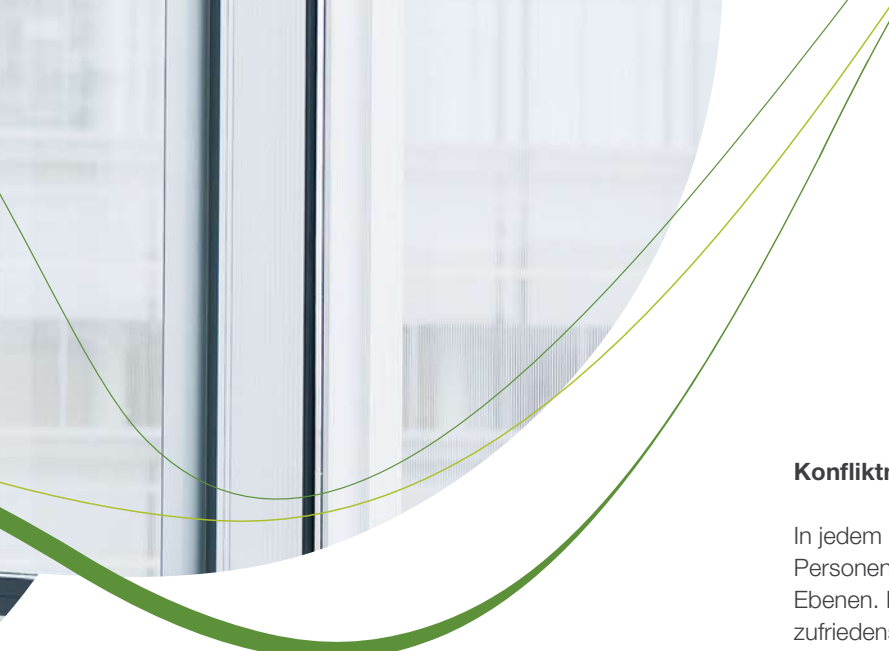
Coaching.

Unter Coaching versteht man die Begleitung und Beratung von Führungskräften bei besonderen Herausforderungen. Klassische Coaching-Situationen entstehen, wenn Führungskräfte neue Aufgaben im Unternehmen übernehmen, wenn sie ihre Arbeit und ihr Verhalten reflektieren möchten oder mit Veränderungen konfrontiert werden. Überdacht werden das eigene Handeln, Einstellungen und persönliche Entwicklungsperspektiven. Coaching bietet sich deshalb für jede Führungskraft an, die bereit ist, über ihre Arbeit, ihre Rolle, ihr Verhalten nachzudenken und sich gegebenenfalls zu verändern.

Mehr Klarheit, mehr Kompetenz.

Besinnen Sie sich auf Ihre Fähigkeiten, entwickeln Sie neue. Wir unterstützen Sie dabei. Mit Leistungen, die über herkömmliches Business Consulting hinausgehen. Erfahren Sie, wie Sie innerhalb kürzester Zeit:

- die eigene Zeit besser nutzen,
- die Führungsrolle besser wahrnehmen,
- die Kommunikation mit Kollegen, Mitarbeitern und Kunden verbessern,
- das Betriebsklima verbessern,
- Wissen und Eigeninitiative der Mitarbeiter fördern.



Typische Themenbereiche:

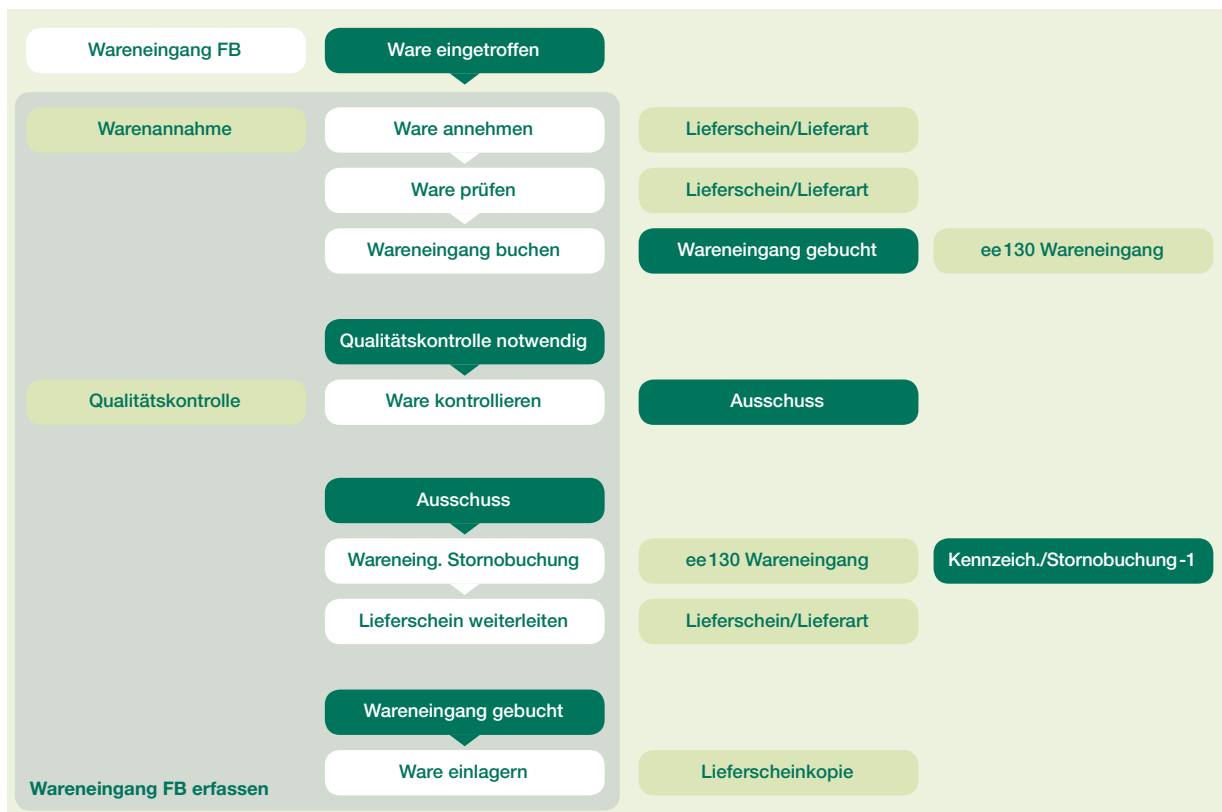
- **Umgang und Kommunikation mit Kollegen, Mitarbeitern, Kunden**
- **Führungsverhalten: Aufgaben, Rolle, Ziele, Wünsche, Erwartungen**
- **Selbstorganisation und Umgang mit Zeit und eigener Energie**
- **Stressbewältigung**
- **Klärungen über persönliche Ziele, Wertvorstellungen, Wünsche**

Konfliktmanagement.

In jedem Unternehmen treten Konflikte auf – zwischen Personen, Abteilungen, verschiedenen hierarchischen Ebenen. Nicht immer lassen sich diese Konflikte intern zufriedenstellend lösen. Es kann daher zielführend sein, wenn ein Dritter vermittelt. Wir unterstützen Sie im Konfliktfall, helfen, Brücken zu bauen und tragen dazu bei, das Betriebsklima auf Dauer zu verbessern.

Kompetenzwerkstatt.

Nur Mitarbeiter, die die Prozesskette eines Unternehmens verinnerlicht haben, sind in der Lage, Lösungen zu entwickeln, die in die Zukunft weisen. Etwa konstruktive und kreative Lösungen für schlankere Prozesse. Wir helfen, Ihren Mitarbeitern diese wertvolle Kompetenz zu vermitteln und halten zu diesem Zweck Schulungen, Infoveranstaltungen sowie Workshops ab, die sich an Ihren individuellen Bedürfnissen orientieren.



Grafik: Was ist ein Arbeitsprozess überhaupt? Aus welchen Einzelschritten besteht er? Und wer ist daran wie beteiligt? Was Ihr Unternehmen als Ganzes voranbringt, kann auch für den einzelnen Mitarbeiter eine wichtige Erfahrung sein, die ihn zu neuen Lösungen führt.



Nichts als Mittelstand im Kopf.

Erfolg ist kein Zufall, denn nichts ist wichtiger als die Frage nach dem Morgen. Denn aus permanenter Neugier erwachsen die besten Ideen, wenn man an den richtigen Stellen ansetzt. Wir sind selbst Mittelständler und kennen Ihren Markt und Ihre Branche. Mit ganzheitlicher Beratung wollen wir unseren Beitrag zu Ihrem Unternehmenserfolg leisten. Am liebsten langfristig, und am besten noch heute.

Ingo Dämmig
Business Consultant
Telefon: +49 (0)3925 289367
ingo.daemmig@sage.de

Jürgen Sabolowitsch
Business Consultant
Telefon: +49 (0)5721 929870
juergen.sabolowitsch@sage.de

Werner Reiter
Business Consultant
Telefon: +43 (0)1 3303010-168
werner.reiter@sage.at



„Das einzig Beständige ist der Wandel. Und nur wer flexibel und lösungsorientiert auf die Aufgabenstellungen der Zukunft reagiert, wird den Mittelstand als verlässlicher Partner dorthin begleiten.“

Sage bärer GmbH



Sage bäurer GmbH | Auf der Steig 6 | D-78052 VS-Villingen
Tel. +49 (0) 7721 9980-0 | Fax +49 (0) 7721 9980-200
mittelstand@sage.de | www.sage.de/mittelstand

© 2009 Sage bäurer GmbH
Stand: 03/2009 | Änderungen vorbehalten

Konzept: Hühnlein & Hühnlein | Die Architekten der Marke, D-82279 Eching am Ammersee
Alle genannten Markenzeichen gehören den jeweiligen Markeninhabern.