

30%

Personal- Kosten einsparen

mit
Gutschein
(Wert 95 Euro)

(braucht keine Kündigungen)

30% Personal-Kosten einsparen

Sie kennen die Möglichkeiten der Kostensenkung, wie

flexible Arbeitszeiten – Überstunden abbauen –
Änderungskündigungen – Kurzarbeit –
Outsourcing – freiwillige Leistungen kürzen.

Darum geht es nicht.

Die genannten Aktivitäten können der Unternehmenskultur schaden und die Mitarbeiter-Motivation senken. Gesamthaft gesehen kann es mehr kosten, als es einbringt.

Wir gehen auf die Ebene der **Arbeitsschritte** und unterscheiden dabei die Kategorien

wertschöpfend

der Arbeitsschritt **steigert**
den Wert der Leistung

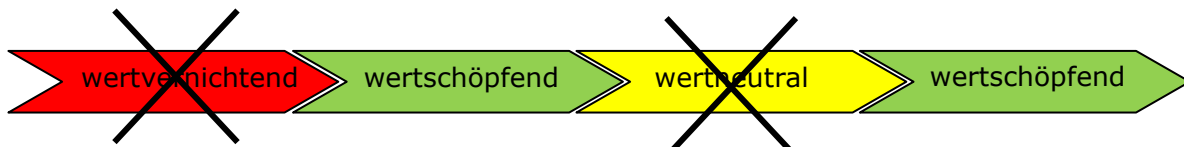
wertneutral

der Arbeitsschritt bewirkt
keine Wertsteigerung

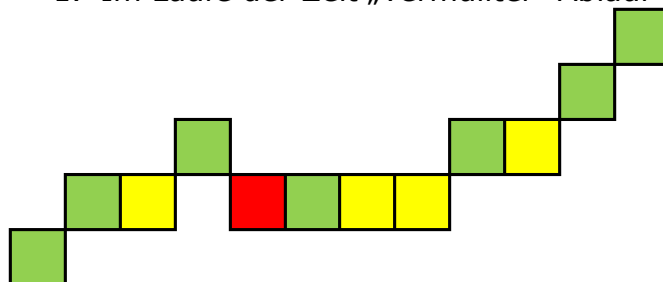
wertvernichtend

der Arbeitsschritt **vernichtet**
Leistung (Ausschuss)

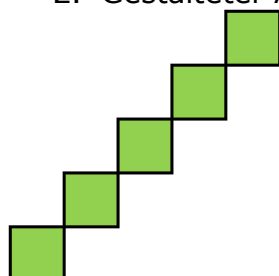
Wertneutrale und wertvernichtende Arbeitsschritte werden aufgespürt und eliminiert. Der Anteil dieser Kategorien kann **über 50%** liegen und bietet damit ausreichend Spielraum für das festgesetzte Kostenziel. Wenn diese 50% angegangen werden, hat das den Effekt, als würden die Prozesse „geputzt“ und alles **läuft, wie geölt**. Sie können es sich leicht ausmalen, was es für Ihr Unternehmen bedeutet.



1. Im Laufe der Zeit „vermüllter“ Ablauf



2. Gestalteter Ablauf



Hier kann man sagen: „Ein Bild sagt mehr als tausend Worte.“ Die Szene 1 spielt sich tausendfach täglich in den Unternehmen ab:

- doppelter Zeitaufwand – Nutzung der Produktionsanlagen
- doppelter Arbeitsaufwand – Mitarbeiter-Potenzial

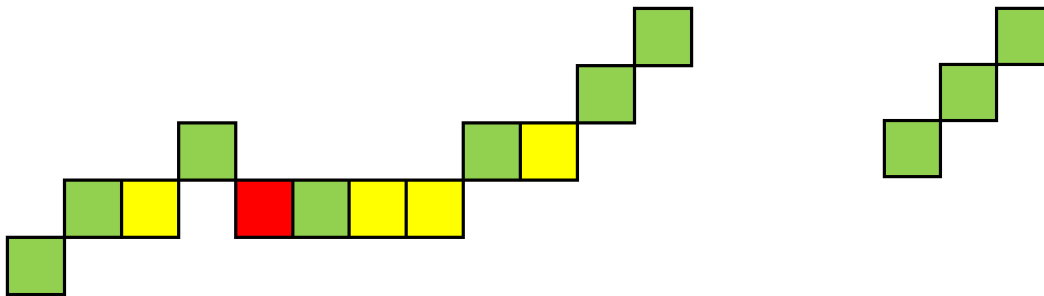
Die Szene 2 ist aber nicht das Ende der Fahnenstange:

- man stellt **jeden** Schritt infrage
- man stellt den **gesamten** Ablauf infrage.

Können Sie es sich vorstellen,
welche **Potenziale** darauf warten
erschlossen zu werden?

Mit dem Denkansatz „**green-field-operation**“ wird ausgehend vom idealen Produkt der notwendige Ablauf – oder mehrere – **rückwärts** gestaltet.

Was ist Ihnen lieber?



Die Aktivitäten **erschließen**
den Mitarbeitern
die Digitalisierung
und lassen sie nicht
darüber **stolpern**.

Potenziale direkt erschließen oder warten?

In vielen Unternehmen ist es aufgrund der Gewinnsituation nicht notwendig das Potenzial auszuschöpfen. In jedem Fall ist es zu empfehlen, sich auf die Aktion vorzubereiten. Ein **Konjunkturabschwung** ist dann leicht abgefedert und das Unternehmen bleibt in der Gewinnzone.

Auch beim Konjunktur-Abschwung
in der **Gewinnzone** bleiben.

Es ist gut, eine **Schatztruhe**
vorbereitet zu haben,
die leicht zu öffnen ist.

Auf jeden Fall ist das Potenzial schon da. Es sammelte sich im Laufe der Jahre an und Sie können entscheiden, wann Sie es nutzen möchten. Am besten gleich für das **gesunde Wachstum** des Unternehmens. Dann sind Sie gut aufgestellt.

Mitarbeiter-Leistung

Die Arbeit der Mitarbeiter konzentriert sich durch die Aktion auf die wertschöpfenden Tätigkeiten.

Die Leistung der Mitarbeiter wird **aufgewertet**.

Die Mitarbeiter bekommen den Kopf frei für Entwicklungen und sind bei der Digitalisierung nicht Opfer sondern Akteur.

Die Wirkkette

Alles, was in einem Unternehmen geschieht, wirkt durch das gesamte Unternehmen, auch wenn es nicht wahrgenommen wird. Mit der Methode „Wirkkette“ können Sie steuern, wo sich welche Wirkung entfalten soll.

Die Wirkungen der Aktion können sehr vielfältig sein. Sie können bestimmen, welche Wirkungen Sie wünschen:

30% Aktion

Ihre Wunsch-Wirkung 1

Ihre Wunsch-Wirkung 2

Ihre Wunsch-Wirkung 3

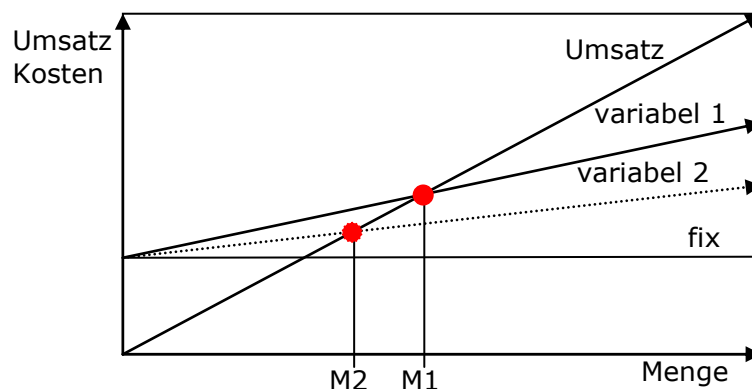
Ihre Wunsch-Wirkung 4

gesundes Wachstum

angemessene Rendite

Break-even Betrachtung

Die klassische Betrachtung veranschaulicht, wie sich die Aktion betriebswirtschaftlich auswirkt.



- die Aktion senkt die variablen Kosten von „variabel 1“ auf „variabel 2“
- damit rutscht der Break-even-Point von der Menge „M1“ auf die Menge „M2“.

Sie erschließen sich einen grandiosen Wettbewerbsvorteil.

Das 6 Phasen-Modell

Phase 1 **Wirkung** festlegen

Phase 2 **Wandel** vorausnehmen

Phase 3 **Konzept** erstellen

Phase 4 **Bereich** auswählen

Phase 5 **Messgrößen** definieren

Phase 6 **Abschluss** der Aktion

Sie bestimmen
das **Timing**.

Die Phasen bauen aufeinander auf. Jede Phase wird präzise dokumentiert. Sie bestimmen die jeweilige Intensität der Aktion. Alles fügt sich in Ihren Betriebsablauf.

Phase 1 Die Wirkung der Einsparung festlegen

Die eingesparte Arbeitsleistung kann nur zur Wirkung kommen, wenn sie bereits vor der Aktion umgelenkt wird. In dieser Phase werden die Bereiche des Unternehmens herausgearbeitet, die einen **Entwicklungsschub** brauchen, um das **gesunde Wachstum** zu sichern. Als Methode wählen wir die „**Wirkkette**“.

Die Energie, die normalerweise verpufft, wird jetzt auf ein neues Wirkungsfeld geleitet. Wir lenken die Energie um und steigern die Produktivität.

Phase 2 Den Wandel der Arbeitsleistung vorausnehmen

An einer Stelle im Unternehmen wird Arbeitsleistung frei. Diese Leistung braucht einen neuen Wirkungsbereich. Er wird dargestellt und den Mitarbeitern vorgestellt. Jeder Mitarbeiter empfindet den Wandel als eine Aufwertung, die ihm auch bei voran schreitender Digitalisierung einen Arbeitsplatz sichert. Es entsteht eine Sogwirkung, die den Veränderungs-Prozess beschleunigt.

Je nach Unternehmensgröße kann die „30%-Welt“ mit entsprechenden Medien, z.B. Plakate, visualisiert werden.

Phase 3 goaling Ablauf-Gestaltung konzipieren

Die „30%“ Aktion wird so konzipiert, dass sie die betrieblichen Abläufe nicht stört. Die einzelnen Schritte werden festgelegt und jeder Mitarbeiter kann sie nachvollziehen. Jeder kann schon vor dem Start voraussehen, wie es ablaufen wird und welche Rolle er dabei spielt.

Phase 4 Aktions-Bereich auswählen

Die Aktion muss nicht gleich im gesamten Unternehmen gestartet werden. Man kann in einem Bereich des Unternehmens nach Art eines **Pilotprojektes** beginnen. Es wird der Bereich ausgewählt, in dem am schnellsten die größten Erfolge zu erwarten sind. Die Ergebnisse werden an alle Mitarbeiter kommuniziert. So entsteht eine Spannung, die den Erfolg sichert.

Phase 5 Messgrößen der Einsparung definieren

Eine prägnante Messung der gewünschten Veränderung treibt sie voran. Besonders wirksam sind Kombi-Messgrößen, wie z.B. „Personalkosten je Leistungseinheit“.

Phase 6 Abschluss der Aktion

Der Abschluss der Aktion ist gleichzeitig wieder der Start der weiteren Entwicklung. Während der Aktion haben alle festgestellt, dass die einfachen Massnahmen eine wachsende Tiefe erschließen. Immer wieder neue Erkenntnisse treiben die Entwicklung weiter und tiefer.

Im Hintergrund das goaling system

Die Herausforderungen in den Kunden-Unternehmen können sehr unterschiedlich sein. Je nach Situation kann die Aktion auf die dreißig Module des goaling systems zurückgreifen. Diese Module entwickelten sich in mehr als fünfzehn Jahren in der engen und langfristigen Zusammenarbeit mit den Kunden.

Das goaling system
die **Garantie**
für das Gelingen.

Gutschein

für ein

30-Minuten-Coaching

(Wert 95 Euro)

Sie erhalten Ihren Fahrplan
zur Personal-Kosten-Einsparung.

Termin anfordern: kontakt@goaling.de



WIR ERSCHLIESSEN POTENZIALE

Gräfinthaler Straße 12
D-66271 Bliesransbach

Tel. 06805 22191

Fax 06805 22192

kontakt@goaling.de

www.goaling.de

www.ablaufgestalter.de