

POTENZIAL- UND REIFEGRADANALYSEN, KONZEPTE, STUDIEN/VORSTUDIEN



Thorben Wehrmann

Thorben Wehrmann verfügt über eine 17-jährige Beratungserfahrung und konnte über 50 Projekte bei Konzernen und mittelständischen Unternehmen erfolgreich abschließen. Seine konzeptionellen Fähigkeiten verdankt er sicher auch seiner Leidenschaft, dem Schach (u.a. ehemaliger Jugend-Bundesliga Spieler).

Zehn der insgesamt 54 durchgeführten Projekte waren Potenzialanalysen, die häufig bereits innerhalb von 2 bis 5 Wochen realisiert wurden. Thorben Wehrmann hat in seiner Beratungstätigkeit über 20 Umsetzungen mit einer Projektdauer von 6 bis 15 Monaten durchgeführt. Er blickt auf 36 abgeschlossene Beratungsmandate in der Industrie/Fertigung und 18 abgeschlossene Beratungsmandate für Dienstleistungsunternehmen zurück.

TYPISCHE PROJEKTBEISPIELE (AUSWAHL)

- Erarbeitung von Stärken-, Schwächen-, Chancen-, Risiken-Konzepten für verschiedene Funktionsbereiche
- Strategieentwicklung für verschiedene Konzerne
- Studie für eine Hochschule (Prozesse + Digitalisierung)
- IT-Outsourcing-Analysen* für eine international tätige Versicherung, Analysen für ein Verlagerungskonzept (Onshore, Nearshore, Offshore)
- Kaufmännische Begleitung von Sourcing-Vorhaben und/oder im Rahmen von Betriebsübergängen
- Bundesweite Einkaufsanalysen für eine Unternehmensberatung
- Erarbeitung von Potenzialanalysen im Einkauf in allen Branchen und Industrien
- Erarbeitung von Reifegradanalysen im Einkauf, in der Supply Chain und in der IT
- Definition neuer Anforderungs- und Personalkonzepte, bspw. im Einkauf, in der IT, sowie HR-Betrachtungen
- Erstellung von Unternehmenskonzeptionen für ein Tiefbau-Unternehmen**, für ein Aerospace- und Automotive-Unternehmen**, für einen Laborarzt** und für ein mittelständ. Einzelhandels-Unternehmen**
- Erstellung von Risiko-Bewertungen und Mitigations-Strategien im Rahmen des Supply Chain Managements (SCRM) für Unternehmen aus dem Maschinenbau sowie der Automobilindustrie
- Risikoeinschätzungen bei Lieferanten, im Einkauf und in der Supply Chain
- Potentialermittlung für den Dienstleistungseinkauf einer Stiftung mit Kostenzielen pro Warengruppe (Erarbeitung von Tools für das Kosten- und Veranstaltungsmanagement sowie Benchmarking von IT-Kosten und IT-Prozessen)

Projektauswahl – weitere Informationen sind auf Anfrage gerne erhältlich.

* Dieses Projekt wurde in englischer Sprache durchgeführt ** mit Stärken-Schwächen, Chancen-, Risiken, Organisations-, Markt- und Wettbewerbsanalyse

Keine Rechtsberatung

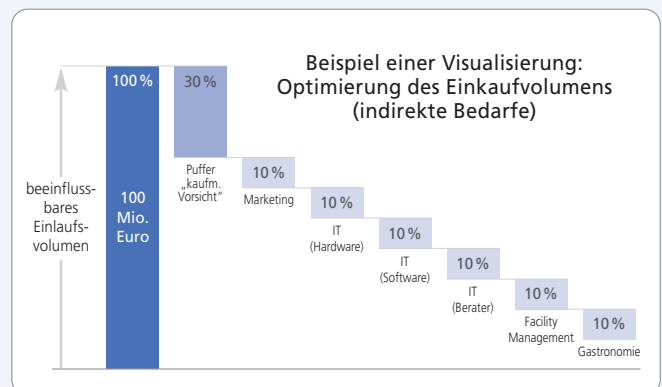
DURCHFÜHRUNG EINER POTENZIALANALYSE

Der Markterfolg Ihres Unternehmens wird durch die individuellen Stärken und Schwächen im Wettbewerb bestimmt. Mit der Potenzialanalyse arbeiten wir die strategischen Erfolgsfaktoren Ihres Unternehmens heraus. Es werden Ansatzpunkte und Maßnahmen gefunden, die Ihre Erfolgs- und Ertragsposition verbessern.

Die Bewertung erfolgt ggf. durch den Vergleich Ihrer Position mit dem Branchenumfeld – sinnvoll kann es sein, sich mit dem stärksten Wettbewerber zu vergleichen.

Ablauf einer Potenzialanalyse:

- Vorbereitung und Planung
- Kriterien festlegen und beschreiben
- Gegebenenfalls Wettbewerber auswählen
- Kriterien bewerten
- Analyse von Zahlen/Daten/Fakten, bspw. Einkaufsvolumen
- Ausgewählte Interviews mit Mitarbeiter/innen
- To Do-Liste mit Maßnahmen erstellen



Vorbereitung und Planung der Potenzialanalyse

Eine sorgfältige Planung und Vorbereitung sind wichtige Voraussetzung für den Erfolg der Potenzialanalyse. Hilfreich ist die Beachtung der folgenden Punkte:

- Entscheidung und ggf. Begleitung durch die Geschäftsführung
- Team zusammenstellen aus Führungskräften und Mitarbeitern in Schlüsselpositionen; Leitung und Moderator benennen; Ziele und Abläufe skizzieren
- Starttermin und Dauer festlegen / ca. 3–7 Wochen / zwischen 10 und 40 Beratertagen
- Ressourcen festlegen, Finanzmittel budgetieren
- Mitarbeiter informieren, um Verunsicherung oder Gerüchte im Unternehmen zu vermeiden
- Kriterien festlegen und beschreiben

Da die Potenzialanalyse gegebenenfalls/optionalerweise zudem die Stärken und Schwächen Ihres Unternehmens in Relation zum Wettbewerb aufzeigen soll, sollten als erstes die wesentlichen Einflussfaktoren herausgearbeitet werden. Danach wird untersucht, ob bei den einzelnen Faktoren ein Vorteil oder ein Nachteil gegenüber dem Wettbewerb besteht.

Die Ansatzpunkte der erforderlichen und sinnvollen Maßnahmen werden mit der Potenzialanalyse visualisiert. Potenzialvorsprünge und Potenzialdefizite lassen sich direkt aus dem Stärken- und Schwächen-Profil ablesen. Strategische Vorteile lassen sich mit folgenden Fragen lokalisieren:

- Welche Stärken Ihres Unternehmens, die eine Schlüsselfunktion einnehmen, sind besonders ausgeprägt?
- Welche Chancen ergeben sich aus diesen Schlüsselfaktoren?
- Welche Ertragspotenziale bestehen?
- Welche Risiken werden mit den Stärken und deren Ausbau reduziert?
- Welche Stärken und Schlüsselfaktoren ergänzen und verstärken sich gegenseitig?

Die Potenzialanalyse ist ein Instrument der strategischen Unternehmensführung und der Unternehmenssicherung. Die Stärken und Schwächen Ihres Unternehmens (oder eines Unternehmensbereiches) werden analysiert.

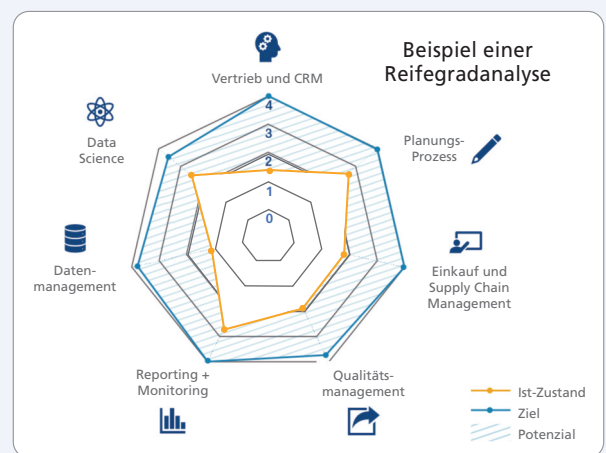
DURCHFÜHRUNG EINER REIFEGRADANALYSE

Die Reifegradanalyse ist ein praxisorientiertes Managementinstrument mit dem Ziel, das Wissensmanagements innerhalb Ihrer Organisation zu ermitteln. Aus den Ergebnissen leiten wir gezielt Verbesserungsmaßnahmen ab und begleiten Sie gerne auch bei der Umsetzung (optionales Angebot / neuer Auftrag). Alternativ benennen wir Multiplikatoren, die die Realisierung der Maßnahmen vorantreiben und diese regelmäßig auf Wirksamkeit hin überprüfen.

Vorgehensweise und Durchführung

Die Basis zur Ermittlung des Wissensmanagement-Reifegrades bildet ein spezieller Kriterienkatalog, Fragenkatalog und Checklisten aus unserer langjährigen Beraterpraxis. Die folgenden Themen werden dabei gezielt untersucht:

- Wissensziele, Strategie
- Analyse der Funktionsbereiche (Vertrieb, Einkauf, QM, SCM)
- Organisationsstrukturen, Prozesse, Verantwortlichkeiten
- Stakeholder, Unternehmensumwelt, Partnerschaften
- Personal, Kompetenzen, Fachwissen
- Teamarbeit, Zusammenarbeit, Unternehmenskultur
- Führung, Begleitung der Weiterentwicklung des organisationalen Wissens
- Wissensstrukturen, Wissensbereitstellung, Aktualität
- Technologie, Software, Infrastruktur
- Optional: Lizenzmanagement



Die Reifegrad-Analyse wird u.a. in Form strukturierter Interviews durchgeführt.

Hierfür werden verschiedene Mitarbeiter/innen als Gesprächspartner ausgewählt, so dass sich ein repräsentatives Bild Ihres Unternehmens beziehungsweise im untersuchten Unternehmensbereich ergibt. Der/die Interviewte gibt seine Einschätzung zu den jeweiligen Themenbereichen ab und schätzt/bewertet die Erfüllung des aktuellen Ist-Zustands.

Vorab kann für jedes Thema/jede Oberkategorie ein Soll-Zustand – bspw. ein Soll-Reifegrad bestimmt werden – den es im Wissensmanagement zu erreichen gilt. So kann anhand des Ist-Zustands der Gap zum Soll-Zustand festgestellt werden.

Die Ergebnisse aus der Ist-Bestandsaufnahme werden visuell aufbereitet.

Der Erfüllungsgrad jedes untersuchten Themas wird im Rahmen der Reifegradanalyse anschaulich dargestellt.

Ausgewählter Nutzen der Reifegradanalyse

Neben der Klarheit über den eigenen Reifegrad und den Ist-Zustand des aktuellen Wissensmanagements werden sowohl die Potentiale als auch Schwachstellen im Wissensmanagement sowie in der Ablauforganisation sofort erkannt. Es können konkrete Aktionen auf Basis der Gap-Analyse geplant werden. Das Zusammenspiel der verschiedenen Erfolgsfaktoren wird deutlich und transparent. Nicht zuletzt schafft die Reifegradanalyse durch das systematische Vorgehen eine erhöhte Akzeptanz und Motivation für verschiedene weitere Überlegungen und Schritte.

FLEXIBLES NETZWERK

Es besteht die Möglichkeit, bei Bedarf ein flexibles Netzwerk an weiteren Lösungspartnern aus den Bereichen:

- Einkauf, Wertanalytik, E-Procurement
- Supply Chain Management, SCRM
- Prozessoptimierung, Carve-Out, Outsourcing
- Management- und IT-Beratung einzubinden.

Die Vorteile liegen in einer/r ...

- Erhöhung der Geschwindigkeit
- Abdeckung von Spitzen
- sowie im Einsatz von Spezial-Know-How

begründet.

Ferner bestehen Kontakte und Erfahrungswerte zu Hochschulen, Stiftungen, Professoren sowie ausgewählten Graphikern wie auch zu Spezialanbietern im Bereich von Industrie-Applikationen, Vermessungen, digital factory, Logistik und Schulungsanbietern/HR-Transformation.

Die freien, eigenständigen Netzwerkpartner / Lösungsanbieter befinden sich v.a. in München, Stuttgart, Frankfurt/Wiesbaden, Düsseldorf, Hamburg und Oldenburg und werden auf Anfrage gerne im Detail genannt.



WWW.TWE-CONSULTING.DE