

Agiles Management trotz Krise?

Gerade jetzt!

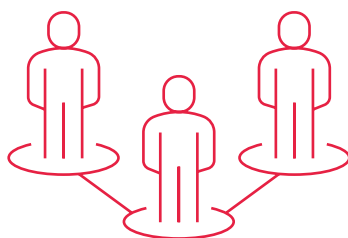


Mitten in der Krise bricht einem unserer Kunden der Umsatz um 40 % ein. Einsparungen drohen, der Abstand zur Konkurrenz wird gefährlich. Dies ist nur eines von vielen Beispielen, das verdeutlicht, wie die Krise mit voller Wucht im letzten Jahr zugeschlagen hat. Das ein oder andere Szenario ist Ihnen sicherlich bekannt:

- Streckung von Zahlungszielen, um liquide zu bleiben
- Kurzfristige Verschiebung, Reduzierung oder gar Stornierung von Kundenaufträgen
- Strapazierung von Kundenbeziehungen, um Aufträge doch noch abzuschließen
- Verkürzung von Lieferterminen an Kunden
- Streckung von Beschaffungszeiten bei Lieferanten

... und es muss alles schneller und flexibler funktionieren und das, versteht sich, mit weniger Personal.

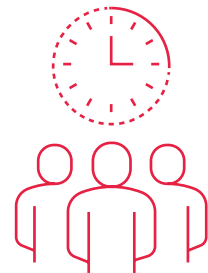
Einige Buzzwords seit dem letzten Jahr:



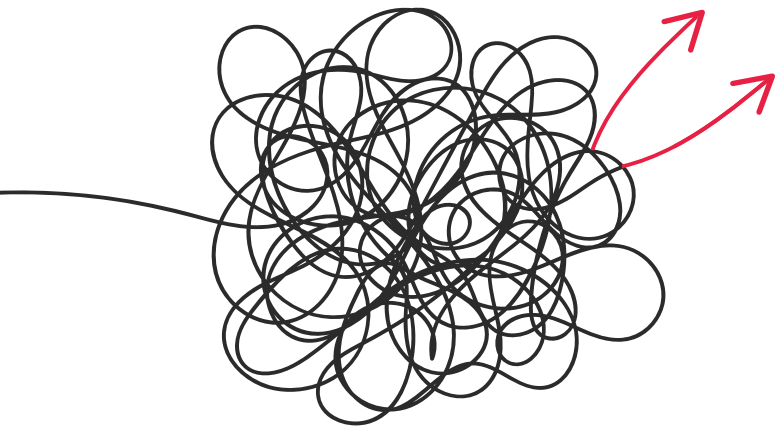
EINGETEILTE GRUPPEN



HOMEOFFICE



KURZARBEIT



Um nicht mehr anfällig für krisenbedingte Szenarien zu sein, braucht es vor allem eines: Agilität.

Nach nur 100 Tagen Beratung gelang es uns nicht nur zwei Produktideen in den Probetrieb zu bringen, sondern auch das Ruder herumzureißen. Und zwar mit einem **RAPID RESULTS TEAM**.

Wir zeigen Ihnen, wie Sie den Turbogang einlegen, um kurzfristig an Geschwindigkeit und Flexibilität zu gewinnen.

Spannendes Lesen & los geht's!

Ihre **SHS**

Unser Kunde

Inmitten der Krise ist ein Bestandskunde mit dem Anliegen, ihn bei schnellen Veränderungen zu unterstützen, an uns herangetreten.

Denn: Der Umsatz ist im zweiten Quartal 2020 um satte 40 % eingebrochen.

Die Auswirkungen waren entlang der gesamten Wertschöpfungskette zu spüren: Eingeplante Aufträge wurden kurzfristig storniert, in der Fertigung war Kurzarbeit angesagt, falsche Artikel verirrten sich ins Lager, Sonderschichten liefen auf Überstunden und Umrüstzeiten sind empfindlich gestiegen.

Die Gesamtanlageneffektivität ist von 72 % auf 63 % gefallen, worunter die Liefertermintreue zu leiden hatte. Der Vertriebsinnendienst war laufend um Schadensbegrenzung bemüht.

Schnell war klar: Es muss eine solide Basis für die Erhöhung der Umsatzzahlen geschaffen werden, um einschneidende Einsparungsmaßnahmen abzuwenden. Aufgrund des enormen Zeitdrucks erarbeiteten wir nach kurzer und intensiver Beratung mit unserem Kunden einen Notfallplan. Ein **RAPID RESULTS TEAM** wurde auf die Beine gestellt.

Nachfolgend ein kompakter Einblick in diesen **agilen Projektansatz**.

RAPID RESULTS TEAM – in 100 Arbeitstagen zum Erfolg

Herkömmliche Projektansätze haben eine zu lange Laufzeit und rufen nicht selten mehr Widerstand als Unterstützung hervor. Darum ist gerade in brenzligen Situationen ein anderer Zugang erforderlich.

RAPID RESULTS TEAMS sind unter anderem gefragt, wenn es um Effizienzverbesserung von Prozessen, Umsatzsteigerung, Umsetzung von Strategien oder Beschleunigen der Innovationsfitness geht.

Die **Voraussetzungen** für ein Gelingen dieses Projektansatzes waren im konkreten Beispiel:

→ **5 Know-how-Träger des Unternehmens.**

Diese bilden ein schlagkräftiges und dennoch überschaubares Team.

100 % Rückhalt von ihnen als oberste Entscheidungsinstanz ist während des Projekts unabdingbar.

→ 3 Arbeitstage pro Woche.

Für diese Dauer muss jeder dieser 5 Know-how-Träger freigespielt werden. Handelt es sich um erfolgskritische Themen, so müssen zusätzlich Experten aus dem Unternehmen beigezogen werden.

→ Effiziente Meeting-Struktur.

Ein absolutes Muss, um die verfügbare Projektzeit optimal zu nutzen. Nachfolgende Meeting-Struktur hat sich bei **RAPID RESULTS TEAM** Projekten bewährt:

- Wochenplanungsmeeting: »Welche Aufgaben werden von welchem Mitarbeiter erledigt?«
Jeden Montag, Dauer: 40 Minuten
- Guten-Morgen-Meeting: »Was steht heute an?«
Dienstag–Freitag, Dauer: 15 Minuten
- Feierabend-Meeting: »Was wurde erledigt?«
Montag–Freitag, Dauer: 30 Minuten
- Status-Update-Meeting: »Wo stehen wir gerade?«
1 × pro Woche, Dauer: 45 Minuten

Noch mehr Agilität

Die Voraussetzungen für die Veränderung sind geschaffen, jetzt geht es ans Eingemachte: Stellen Sie Ihr Geschäftsmodell auf die Probe!

Eine der agilen Methoden zur Überprüfung oder Neuausrichtung Ihres Geschäftsmodells ist das sogenannte **Lean Canvas**.

Ein Lean Canvas ist ein Plakat, bestehend aus **9 zu befüllenden Feldern (Schlüsselfaktoren)** wie »Kundensegment« oder »Alleinstellungsmerkmal«. Diese Felder dienen dazu, das Potenzial von Geschäftsideen strukturiert zu prüfen. Alles Wesentliche ist somit auf einen Blick ersichtlich.

Um diese Methode anzuwenden, befestigte das **RAPID RESULTS TEAM** ein großes weißes Packpapier an der Wand und skizzierte einen **Canvas Rahmen** darauf.

PROBLEM: Welche konkreten Probleme löst die Idee (maximal 3)	LÖSUNG: Welche konkrete und überzeugende Lösung bietet das Angebot für die zukünftigen Kunden?	KOSTEN: Welche Kostenfaktoren gibt es?	UNFAIRER VORTEIL: Was ist der entscheidende Vorteil gegenüber der Konkurrenz? Welche Eigenschaft (z. B. Patent oder Technologie) erschwert es den Wettbewerbern, das Angebot zu kopieren?	KUNDENSEGMENT: Wer ist vom Problem betroffen? Was sind die Zielgruppen? Wer ist der idealtypische Kunde?
	KENNZAHLEN: Wie wird der Erfolg des Geschäftsmodells messbar (Klicks, Downloads etc.)		KANÄLE: Auf welchen Vertriebs- und Kommunikationskanälen können zukünftige Kunden am besten erreicht werden?	
EINNAHMEQUELLEN: Wie wird Umsatz generiert? Mit welcher Höhe und Dauerhaftigkeit dieser Einnahmen kann man rechnen?		ALLEINSTELLUNGSMERKMAL: Warum sollte die Zielgruppe das Angebot wahrnehmen? Wie lautet der USP? Was macht das Angebot so herausragend?		

Die besten Inputs wurden auf Post-Its festgehalten und den einzelnen Canvas Bereichen zugeordnet. Ideen wurden laufend durch bessere Ideen ausgetauscht. Im wöchentlichen Status-Update-Meeting präsentierte das **RAPID RESULTS TEAM** den jeweiligen Entwicklungsgrad der Ideen, um diese dann anschließend im Team zu bewerten.

Und unser Kunde?

Am Ende unseres Projektes hatte das **RAPID RESULTS TEAM** **4 neue Produkt- und Materialanpassungen** entworfen.
2 davon wurden **umgehend** im **Probetrieb umgesetzt** und **bestätigt**.

RAPID RESULT 1:

Erfüllung von Kundenanforderungen durch Verkürzung der Zeit für kundenindividuelle Anpassungen um 22 %

RAPID RESULT 2:

Steigerung der Gesamtanlageneffektivität mittels Reduzierung materialbedingter Stillstände durch Einsatz eines neuen Rohstoffes.

Durch die straffe Zeitleiste und die konsequente Ausrichtung auf Ergebnisse wird mit dem Ansatz von **RAPID RESULTS TEAMS** sichergestellt, dass Unternehmen ihr volles Potenzial ausschöpfen.

Die Methode unterstützt Unternehmen dabei, Problemstellungen aus verschiedenen Blickwinkeln zu betrachten und stellt so die Organisation auf eine krisenresistentere Basis. Dabei dürfen konventionelle Managementmethoden und das aktuelle Marktumfeld niemals außer Acht gelassen werden, denn wie so oft ist der richtige Mix aus beiden Welten entscheidend.

Probieren Sie es aus. Sie werden überrascht sein, welches Potenzial in Ihrem Unternehmen schlummert. Kontaktieren Sie uns!

Ihre **SHS**

SHS

SHS Unternehmensberatung GmbH | Michael-Walz-Gasse 37 | 5020 Salzburg | T: +43 662 64 13 86 | letswork@shs.at | www.shs.at

Disclaimer:

Alle Informationen wurden mit größter Sorgfalt zusammengestellt. Dennoch wird keinerlei Haftung für Übermittlungsfehler, Richtigkeit oder Vollständigkeit der Angaben übernommen. Eine Haftung für Inhalte externer Links ist ausgeschlossen.
Für den Inhalt dieser Seiten sind ausschließlich deren Betreiber verantwortlich.
Copyright © SHS Unternehmensberatung GmbH

Redaktion:

David Doppelmeier · Agnes Kaufmann · Johanna Jetschgo

Aus Gründen der besseren Lesbarkeit wird bei diesem Newsletter auf die gleichzeitige Verwendung männlicher und weiblicher Sprachformen verzichtet. Sämtliche Personenbezeichnungen gelten gleichwohl für beiderlei Geschlecht.

Fotos:

gettyimages/Roman Didkivskyi