



**PROZESSREICH**  
UNTERNEHMENSGESTALTUNG

Ausgabe 02 | 2016

---

---

## Operation Profit: Machen Sie ihre Produktionshelfer zum Chefarzt!

---

---



**Hand aufs Herz: Wer sorgt in Ihrem Unternehmen dafür, dass Sie Geld verdienen?**

**Ist es wirklich, wie allseits angenommen wird, der Vertrieb? Oder sind es fatalerweise gar Sie als Chef, so dass man sich die Frage stellen müsste: Was macht eigentlich der Rest Ihrer Organisation?**

**In diesem Newsletter lesen Sie, wie Sie auch solch komplexe Problemstellungen lösungsorientiert angehen können.**

**Viel Vergnügen dabei – und wenn Sie mögen, lassen Sie mich gerne Ihre Meinung dazu wissen!**

Ihr Fuat Akar

schon geXING<sup>xt</sup>?

# Fehlende Fokussierung

Klarheit. Wir alle suchen sie, bewusst oder unbewusst, in der Kommunikation wie in der Organisation. Doch wie Klarheit in eine komplexe Situation bringen?

Hilfreich ist, vom abstrakten Denken wegzukommen. Das klappt wunderbar über die „Fokus-Methode“. Und die funktioniert wie folgt.

Stellen Sie sich folgendes Szenario vor. Sie:

- sind ein Drei-Mann-Betrieb
- haben knappe Ressourcen
- konzentrieren sich auf möglichst hohe Effizienz
- vermeiden unnötigen Schnick-Schnack und Nebensächlichkeiten

Wenn Sie sich in diese Lage versetzen, wird klar: Kleinst-Organisationen filtern sehr bewusst, womit sie Geld verdienen – und womit nicht! Sie fokussieren sich. Als Leitmotiv fungiert die Fragestellung: „Kann ich am Ende dieser Tätigkeit eine Rechnung schreiben?“ Wer bereits einen sehr scharfen Blick für Wertschöpfung hat, erkennt zudem, dass die Tätigkeit „Rechnung schreiben“ auch kein Geld verdient. Sondern nur Mittel zum Zweck ist, bevorstehende Wertschöpfung abzurechnen.

Diese Methode ist hilfreich für Industrieunternehmen, aber auch für Manager und Unternehmer die zunehmend mit Komplexität kämpfen.

Allein durch die Vorstellung, Sie hätten knappe Ressourcen zur Verfügung, kommen Sie in die Lage sich zu fokussieren. Auf die profitable Kunden, das beste Produkt, den besten Preis, etc.

---

## In 3 Schritten zu mehr Effizienz

Daraus ergibt sich folgende Handlungsempfehlung für Sie als Unternehmer:

1. Trennen Sie bewusst Wertschöpfung von Tätigkeiten, die Mittel zum Zweck oder gar unnötig sind
2. Klassifizieren Sie die wertschöpfenden Tätigkeiten als "die wichtigsten" im Unternehmen
3. Geben Sie diesen Tätigkeiten Vorrang – und ordnen Sie ihnen eventuell andere Unternehmensbereiche unter bzw. geben sie ihnen Mittel zur Unterstützung

### Tipp:

Um Prozesse als wertschöpfend zu identifizieren, stellen Sie sich folgende einfache Frage: Beahlt mich der Kunde für:

- die Bearbeitung / Montage meines Produktes
  - das Ein- und Auspacken, Herumtragen von Fehlteilen, Fahren von a nach b
  - die Wartezeit, bis das Management entscheidet, was als nächstes zu tun ist
  - etc.
-

# Sie brauchen....Chefarztbehandlung!

Im Prozess der Produktbearbeitung sitzen meist die Mitarbeiter aus der Produktion. Nicht selten haben diese nur wenig Befugnisse und sollen einfach tun, was man ihnen sagt. Plus die Aufgaben übernehmen, für die sich ein Abteilungsleiter zu schade ist, wie Material holen und zurechtlegen oder Fehlteile suchen. In manchen Betrieben dürfen Mitarbeiter aus der Fertigung sogar noch Nebentätigkeiten erledigen, wie bspw. Hausmeisterjobs, Fahrdienste, oder Geschirrspülen.

Wenn hier jedoch ein wertschöpfender Bereich eindeutig identifiziert wurde, sollten Sie diese einfachen Fertigungsmitarbeiter zu Chefarzten ernennen und ihre Tätigkeit der einer Operation gleichsetzen.

Denn ein Chefarzt:

- macht sich zügig an die Operation
- verlässt den mit offener Wunde vorliegenden Patienten für keine Sekunde
- schließt sie hoffentlich erfolgreich ab

Halboffene Patienten, die kurz einmal zur Seite geschoben werden, damit ein anderer, der auch laut schreit endlich Ruhe gibt? Gibt es nicht! Nicht mal dann, wenn die Klinikleitung mit einem VIP-Auftrag kommt. Alles angefangene wird zuerst abgeschlossen!

Wenn die Produktionshelfer zu (produktiven) Chefarzten werden – welche Rolle sollen dann deren höher qualifiziertere Teamleiter übernehmen? Ganz einfach: Die Rolle der Krankenschwester!

## Übertragen Sie dieses Bild auf Ihre Gegebenheiten...

- Welche Ressource erbringt bei Ihnen "echte" Wertschöpfung?
  - Ist es auch bei Ihnen die Produktion, oder etwa eine dazugehörige Dienstleistung?
- Welche Ressource stellt einen Engpass im Gesamtsystem dar?
  - Ist es etwa das vorgelagerte Produktmanagement, die Konstruktion, oder der Materialfluss?

**Handeln Sie lieber heute als morgen, um die Blockaden in Ihrer Organisation aufzulösen und Wachstumspotentiale frei zu machen!**

---

# Echte Produktivität spüren Sie am Umsatzanstieg!

Über die Identifizierung und Steigerung von Produktivität und Wertschöpfung gibt es unendlich viele Meinungen. Meine persönliche Meinung dazu ist ganz simpel:

Wenn ein Produktivitätsprojekt angeblich die Wertschöpfung in Ihrem Werk um sagen wir 20% gesteigert hat...

...ist somit auch der Umsatz um 20% oder noch besser der Ertrag spürbar angestiegen? Falls nicht, dann wurde im Unternehmen nur ein Teilbereich lokal optimiert, ohne ganzheitlichen Effekt!

Der **PROZESSREICH**-Ansatz:

1. Identifiziere den Engpass in der Organisation.
2. Optimierungsmaßnahmen werden zu allererst dort angesetzt, wo auch wirklich Engpässe das Gesamtwachstum blockieren.
3. Mitarbeiter werden am Prozess beteiligt. Es wird ihr Ergebnis sein!

Das **PROZESSREICH**-Prinzip:

1. Gemeinsam denken und handeln wir als Unternehmer & Investoren: Wieviel Aufwand muss ich in ein Produktivitäts-Projekt investieren und wie hoch wird der echte Ertrag bzw. ROI ausfallen?
  2. Echte Produktivität messe ich am Umsatz bzw. Ertrag - also an echten Ergebnissen und nicht anhand von Prozesskennzahlen!
  3. Keine Tagessätze! Das Honorar bemisst sich anhand Ihres gewonnenen Mehrwertes. D.h. kein Mehrwert für Sie, kein Honorar für mich! Fair oder?
-

## Kontakt | Empfehlung | Veranstaltungen



Sie wollen mehr über echte Produktivität und exponentielles Wachstum erfahren?

[Sehen Sie hierzu das Video zu meiner Impulsrede auf dem "Management Innovation Camp 2016" in](#)

[Essen.](#)

Wenn auch Sie erfahren möchten, wie wir mit Ihrem Team innerhalb weniger Wochen erste Ergebnisse erzielen können, dann freue ich mich auf Ihren [Kontakt](#).

---

Wenn Ihnen dieser Newsletter gefallen hat, dann leiten Sie den doch einfach weiter. Ihre Geschäftspartner können sich über folgenden Link als Empfänger eintragen. Dafür bedanke ich mich schonmal recht herzlich!

[Newsletter-Anmeldung](#)

## Veranstaltungen

- ["Aufbau eines strategischen Einkaufs - Eine Schritt-für-Schritt-Anleitung"](#)

08. - 09.06.2016 // IHK Heilbronn-Franken

- **"Praxis-Workshop für Werkleiter - In 5 Schritten den Produktions-Output nachhaltig steigern"**

21. - 22.06.2016 // mercure Hotel Stuttgart Airport ([zur Anmeldung](#))

- ["Supply-Chain 4.0 - Bestände senken, Lieferfähigkeit steigern"](#)

12. - 13.10.2016 // IHK Heilbronn-Franken

## Impressum

PROZESSREICH -  
Unternehmensgestaltung

Fuat Akar  
Ulmer Str. 9  
71732 Tamm

Telefon: +49 7141 133 96 31  
Telefax: +49 7141 133 96 32  
E-Mail: [mail@prozessreich.de](mailto:mail@prozessreich.de)

Verantwortlich für den Inhalt:

Fuat Akar  
Ulmer Str. 9  
71732 Tamm  
Umsatzsteuer-ID: DE245176690

DISCLAIMER: Es wird keinerlei Haftung für Übermittlungsfehler, Richtigkeit oder Vollständigkeit der Angaben übernommen. Die Nennung von Produkten anderer Hersteller oder Anbieter dient ausschließlich zur Information und stellt keinen Warenzeichenmissbrauch dar. Hinsichtlich der Auswahl, Leistung oder Anwendung dieser Produkte oder Dienstleistungen wird keinerlei Gewähr übernommen.

---

Wenn Sie den Newsletter nicht mehr erhalten möchten, können Sie sich [hier](#) abmelden.