



# Erfolg durch Prozeßoptimierung

## Kostensenkung auch ohne Stellenabbau möglich

■ Bei der Vielzahl an Unternehmensberatungen, die in den vergangenen Jahren wie Pilze aus dem Boden geschossen sind, fällt es schwer, den Überblick zu behalten. Zudem ist der Beruf der Unternehmensberater nicht geschützt. Dementsprechend schwierig ist es, qualitativ hochwertige Beratung zu finden. „Skepsis ist die Folge“, sagt Ulrike Steudel, geschäftsführende Gesellschafterin der „Change and Implementation Consult“ (CIC). Sie versucht den Vorurteilen mit schnell messbaren Ergebnissen entgegen zu treten.

Akten stapeln sich in der Ecke, Mitarbeiter sind schlecht gelaunt, die Kommunikationskanäle sind verstopft: Zeit für Ulrike Steudel das Ruder in die Hand zu nehmen.

Als Unternehmensberaterin deckt sie in großen und mittelständischen Unternehmen im In- und Ausland Verbesserungspotentiale auf. Die Verbesserungen bedeuten in der Regel reale Einsparmöglichkeiten. Denn die Kosten zu senken, ist in wirtschaftlichen Krisenzeiten die einzige Möglichkeit für Unternehmen, wettbewerbsfähig zu bleiben. Eine of gehörte Empfehlung von Beratungshäusern ist es daher, Personal abzubauen. Die CIC grenzt sich davon ab: „Wir setzen nicht auf der Personalebene an. Wir gehen tiefer ins Unternehmen und untersuchen die Prozesse.“ Der Anspruch der CIC ist, ein Unternehmen ganzheitlich zu beraten. Dieser Vorgang soll sowohl alle Funktionsbereiche als auch Hierarchieebenen mit einschließen. Außerdem soll jedes Konzept auf die Probleme der Kunden individuell zugeschnitten sein. Wie kann Materialschwind verringert werden? Wo finden Doppelarbeiten statt? Wo gibt es Informationsdefizite? Mit der Beantwortung

dieser und ähnlicher Fragen wollen die CIC-Berater, mit Sitz in Berlin, Stuttgart und Atlanta, Unternehmen dazu bringen, Verbesserungsprozesse in Gang zu setzen und effizienter zu arbeiten.

Das Beratungskonzept der CIC ist an der japanischen Kaizen-Methode ausgerichtet. Übersetzt bedeutet Kaizen „Verbesserung in kleinen Schritten“. Mitarbeiter werden in die Verbesserung der Arbeitsschritte einbezogen. Als Startprojekt wird ein kleiner Bereich ausgewählt, der nach Kaizen optimiert werden soll. Erst wenn dieser Bereich abgeschlossen ist, beginnt der Roll-Out auf alle anderen Bereiche. Dabei geht die CIC noch einen Schritt weiter. Nach dem Lean-Management-Prinzip verknüpfen die Berater die Kaizen-Methodik mit anderen Methoden, wie z.B. Total Quality Management. Diese Vorgehensweise verspricht Erfolg. „Wir konnten beispielsweise für DaimlerChrysler in verschiedenen Baureihen Einsparpotentiale von mehreren hundert Millionen Euro realisieren“, erklärt die Beraterin. „Und dies, ohne Personalabbau.“

Obwohl die CIC weitere Großkunden wie IBM oder General Electric betreut, sieht sie sich besonders als Systemlöser für mittelständische Firmen. „Es gibt bei deutschen Mittelständlern noch ein enormes Wachstumspotential“, weiß Andreas Tomek, Senior-Projektleiter und Vertriebsleiter der CIC. Dies könne durch entsprechende Verbesserungen aktiviert werden. „Das produktbezogene Know-How ist in der Regel exzellent. Es muss jedoch durch weitere Kompetenzen, wie z.B. Mitarbeitermotivation und Personalführung verstärkt werden. Wenn an diesen Punkten angesetzt wird, könnten deutsche Mittelständler ihre Wettbewerbssituation nach-

haltig verbessern“, so Tomek.

Die CIC sieht sich als Full-Service-Dienstleister. „Viele Unternehmensberatungen legen oft nur ein Konzept vor und lassen die Kunden damit alleine“, kritisiert Andreas Tomek. Nach der Problemanalyse schulen die CIC-Berater in gemeinsamen Workshops ausgewählte Mitarbeiter. Diese sollen in der Folge ihr Wissen an ihre Kollegen weitergeben. Im Idealfall begleitet die CIC die Kunden, bis die Verbesserungsprozesse zum Selbstläufer im Unternehmen geworden sind.

Qualität hat ihren Preis. Doch im Gegensatz zu Mitstreitern, die oft für das Dreifache an Honorar arbeiten, vereinbart die CIC mit dem Kunden auch eine ergebnisabhängige Komponente. Innerhalb von zwei bis vier Monaten müssen messbare Ergebnisse der Beratung vorliegen, was kein Problem sei, meint Ulrike Steudel. Da Verbesserungsmaßnahmen sofort evaluiert werden können, kann schnell auf Veränderungen reagiert und das Konzept gegebenenfalls modifiziert werden. Diese greifbaren Ergebnisse verschaffen der CIC eine vertrauenswürdige und kompetente Position auf dem Beratermarkt. Neun Jahre Umsatzgewinne sprechen für sich.

### \_kontakt

#### **Change and Implementation Consult GmbH**

Reinhardtstraße 37

10117 Berlin

Tel.: 030 36 28 52 62

Fax: 030 36 28 52 64

info@ciconsult.de

www.ciconsult.de