

Effizienz

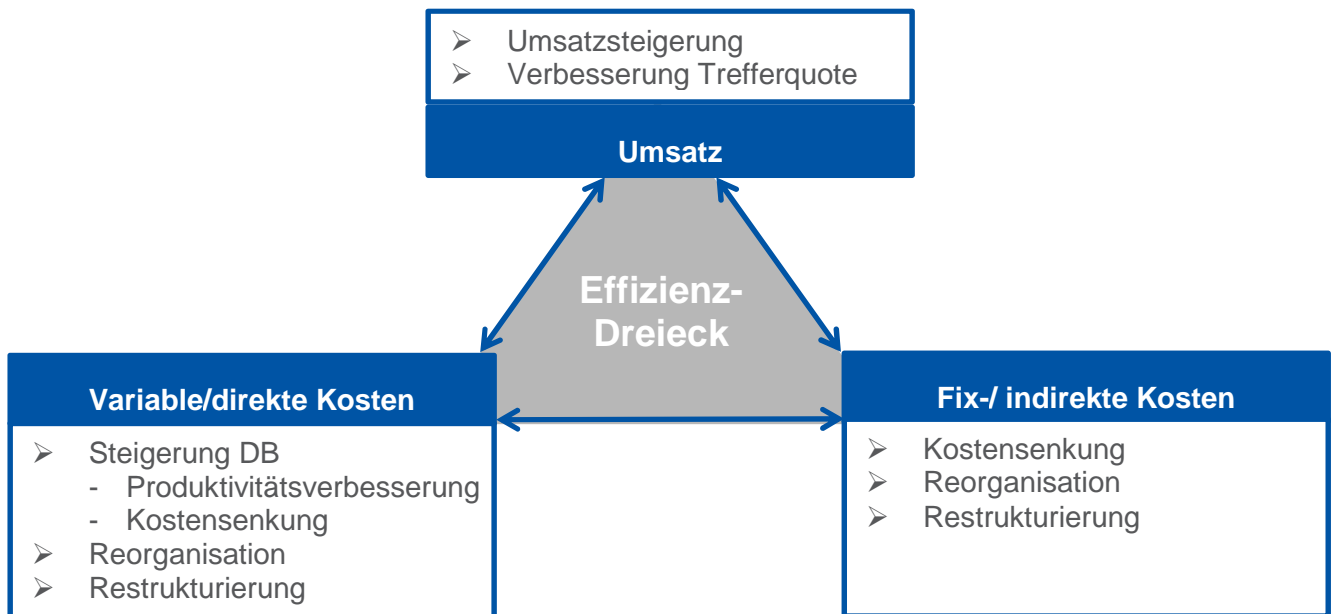


Ziel der Effizienz-Beratung ist es, das Unternehmensergebnis zu verbessern. Hierzu identifiziert SICNUM Maßnahmen und setzt diese mit dem Unternehmen um. Gemeinsam schaffen wir damit die Basis für einen dauerhaft erfolgreichen Geschäftsbetrieb.

- Erarbeitung und objektive Beurteilung von Handlungsoptionen
- Transparenz über den operativen Zustand des Unternehmens
- Professionalisierung/Stabilisierung des Unternehmens

EFFIZIENZ

Mit **M.O.V.E. (Maßnahmen zur Optimierung von Vertrieb und Effizienz)** setzen wir an den Stellschrauben im Unternehmen an, die gezielt zur Ergebnisverbesserung beitragen. Wir fokussieren dabei auf den Vertrieb und optimieren Prozesse und Strukturen im Unternehmen:



M.O.V.E. Maßnahmenumsetzung zur Optimierung von Vertrieb und Effizienz

Leistungen: Auf Basis des Effizienz-Konzepts startet SICNUM M.O.V.E. Mit einem exakt spezifizierten und terminierten Maßnahmenplan steuern unsere Berater die Umsetzung der Aktivitäten und unterstützen dabei aktiv die Geschäftsleitung und Mitarbeiter. Bei Bedarf übernehmen sie konkrete Arbeitspakete, entlasten so die Führungsebene und transferieren ihr Know-how in das Unternehmen. Zudem führen sie kundenspezifische Methoden/Werkzeuge ein und etablieren Controlling- und Reportingtools.

Nutzen:

- Ergebnisverbesserung durch gezielte Maßnahmenumsetzung
- Transparenz über Umsetzungsstatus durch objektives Reporting
- Stellung zeitlich befristeter Umsetzungsressourcen

Kontakt: Lars Hebel - Geschäftsführer (lhebel@sicnum.de)
 Manfred Drumm - Bereichsleiter Effizienz (mdrumm@sicnum.de)
 Hamburg . Düsseldorf . Stuttgart

M.O.V.E.

Beispiel aus der Praxis

Schiffbau/Stahlbau



Ausgangslage

- Hohe Verluste im laufenden Projektgeschäft
- Mangelhafte Transparenz in Fertigung und Projektüberwachung
- Fehlende 2. Führungsebene und überlastete Geschäftsführung



Vorgehen

- Interviews mit Geschäftsführung, Betriebsrat und Führungskräften zur Identifizierung aktueller Probleme und Restriktionen sowie Abschätzung von Ressourcen und Entwicklungspotenzialen
- Gemeinsame Erarbeitung von Maßnahmen zur Aktivierung des Vertriebs, Optimierung der Personalentwicklung und Steigerung der Effizienz in der Projektabwicklung
- Quantifizierung der Maßnahmenwirkung und Erstellung eines Maßnahmenplans



Ergebnisse

- Maßnahmen-/Terminplan zur sofortigen strukturierten Umsetzung im Unternehmen
- Unter Federführung von SICNUM wurden Fachbereiche reorganisiert und durch gezielte Personalentwicklung eine 2. Führungsebene aufgebaut.
- Der Vertrieb wurde durch Gewinnung freier Vertriebsmitarbeiter und Kooperationen gestärkt und damit auch die Geschäftsleitung weiter entlastet.
- Sehr kurzfristig entwickelte SICNUM pragmatische und einfach zu handhabende Werkzeuge zur Fertigungssteuerung sowie für das Projektmanagement und steuerte die Implementierung in die Unternehmensprozesse.
- Mit Regeltreffen stellte SICNUM die Kommunikation sicher und konnte so schnell auf alle im Geschäftsbetrieb und bei der Unternehmensführung auftretenden Abweichungen reagieren und aktiv eingreifen.