

Pfeilschnelle Prozesse fördern das Unternehmenswachstum: Guido Quelle zeigt, wie Prozesse Fahrt aufnehmen

Dortmund, 14. Mai 2013

„Was nützt das beste Fahrzeug, wenn es nicht zur Straße passt?“, fragte Wachstumsexperte Prof. Dr. Guido Quelle am Montag auf der vierten Mandat-Telekonferenz des Jahres. So wie ein Traktor nicht für Overnight-Auslieferungen über größere Distanzen eingesetzt werden könne – selbst wenn er noch so robust, solide und langlebig sei –, so lassen es viele Unternehmensprozesse an Geschwindigkeit, Struktur und Organisationsorientierung fehlen, um echte Wachstumsinitiativen voran zu bringen. Unter dem Titel „Formel Eins statt Linienbus: Die Straße“ gab der Geschäftsführer der Dortmunder Mandat Managementberatung fünf Empfehlungen für den eigenen Weg zu wachstumsfördernden Prozessen.

Fünf Tipps für pfeilschnelle Prozesse

- 1. Geschwindigkeit ist wichtiger als Perfektion.**
Der mit dem schnelleren Prozess ist im Vorteil gegenüber den langsameren Mitbewerbern: Auch ein konzeptionell leistungsfähig erscheinendes Prozess-Gefüge wird selten sofort zum optimalen Ergebnis führen. Daher ist der langsameren „Über-Konzeption“ die schnelle Implementierung verabschiedeter Prozesse vorzuziehen, um diese zu testen, daraus zu lernen und weiter zu optimieren. „Wird dieses Lernen in einen regelhaften Prozess übersetzt, der sich mit der permanenten Optimierung beschäftigt, ist eine wesentliche Basis für das eigene Wachstum geschaffen“, lobt Guido Quelle.
- 2. Die Prozesse haken am häufigsten an den Schnittstellen.**
„Die Schnittstellen liegen im Nirwana der Verantwortung“, weiß Quelle aus eigener Erfahrung. Während es vergleichsweise einfach erscheint, den eigenen Aufgabenbereich prozessual zu ordnen, fällt es relativ schwer, Einigkeit zwischen mehreren Bereichen oder gar Unternehmen zu erreichen, um einen übergreifenden Prozess zu optimieren. „Es lohnt sich, einen wesentlichen Zeitanteil für die Schnittstellen-Arbeit, ob intern oder nach draußen, zu reservieren – damit ein nachgelagerter Prozess das Ergebnis des vorgelagerten Prozesses überhaupt gebrauchen kann.“
- 3. Ohne die Menschen kommt kein Prozess voran.**
Aus falsch verstandenem Perfektionsstreben heraus definierte Prozesse sehen auf dem Papier immer gut aus. In der Realität bleiben sie jedoch häufig den Beweis der Leistungsfähigkeit schuldig. Der Grund: Die Organisation muss den Prozess umsetzen können. Es liegt an den Menschen, ob die Geschäftsprozesse eines Unternehmens leistungsfähig sind. „Es geht also darum, nahe am Tagesgeschäft einen Zustand zu erarbeiten, der nicht nur besser ist als der heutige, sondern den die Organisation auch verträgt“, so Guido Quelle.
- 4. Ein Prozess muss einen Wert erbringen.**
Drei Fragen ziehen sich durch die gesamte Erhebung der Prozesse:
 - Welches Ergebnis soll der Prozess liefern?
 - Welche Voraussetzungen müssen vom Start weg vorliegen, damit der Prozess dieses Ergebnis produzieren kann?
 - Welches sind die Schritte, die es zu gehen gilt, um die Wertschöpfung zwischen der Voraussetzung und dem angestrebten Ergebnis zu ermöglichen?
- 5. Prozess ist nicht gleich Prozess: Eine Prozesse-Landschaft gibt den Überblick.**
„Damit Sie sich nicht verzetteln, unterscheiden Sie auf jeden Fall Kern- und Supportprozesse: welche Prozesse wesentlich zur Kernwertschöpfung beitragen, typischerweise nicht auslagerbar sind, und welche Prozesse diesen Kernprozessen den bestmöglichen Rückhalt geben“, empfiehlt der Wachstumsexperte. Die zweite

Unterscheidung betrifft die Prozesshierarchie innerhalb eines Kern- oder Supportprozesses: in Hauptprozesse und in die weniger aggregierten Teilprozesse, in die ein Hauptprozess zerlegt wird, um ihn zu verstehen und zu verändern. Für beide Unterscheidungen ist es wichtig, sich streng von oben nach unten durch die Prozesse zu bewegen.

Eine gute Methode, stets den Überblick zu behalten, ist die Prozesse-Landschaft. Sie bezieht sowohl die Kunden als auch die Lieferanten ein und sorgt für eine visuelle Darstellung auf einem hoch aggregierten Niveau. „In der Regel werden hier nur die Hauptprozesse der Kernprozesse, maximal zusätzlich die Hauptprozesse der Supportprozesse dargestellt. So passen die wesentlichen Prozesse eines Unternehmens auf eine Seite: eine ideale Entscheidungsvorlage, wenn man sich aus Kapazitätsgründen auf einige Prozesse beschränken muss, und in jedem Fall ein großer Vorteil für die Kommunikation“, beschreibt Guido Quelle sein bewährtes Vorgehen.

Die fünfte Mandat-Telekonferenz am 17. Juni 2013 fokussiert „Die Regeln: Verabschiedete Zusammenarbeit“. Die Impulsvorträge am Telefon, mit aktuell mehr als 250 Teilnehmern, richten sich an Unternehmer, Vorstände, Geschäftsführer und seniorige Führungskräfte. Mehr Informationen zu den diesjährigen Telekonferenzen „Formel Eins statt Linienbus – neun Bausteine für profitables Wachstum“ unter www.mandat.de/de/menu/produkte/telekonferenzen

Abdruck/Verwendung frei. Foto Prof. Dr. Guido Quelle (© Mandat Managementberatung) unter www.mandat.de/de/menu/presse-raum/photos-und-downloads/fotos-prof-dr-guido-quelle

Prof. Dr. Guido Quelle ist seit mehr als 20 Jahren Unternehmer. Als Berater, Autor, Redner und Experte für profitables Wachstum unterstützt er aktive Unternehmenslenker dabei, ihre Unternehmen auf nachhaltiges Wachstum zu trimmen. Der geschäftsführende Gesellschafter der Mandat Managementberatung hat mehr als 300 Fachartikel und elf Bücher geschrieben und herausgegeben, zuletzt „Profitable Growth: Release Internal Growth Brakes and Bring Your Company to the Next Level“ (Springer, 2012). Die deutsche Fassung „Profitabel wachsen“ erschien bei Gabler. Quelle ist als erster Europäer Mitglied der Million Dollar Consultant® Hall of Fame und seit 2010 Honorarprofessor an der Hochschule für Logistik und Wirtschaft, Hamm.

Die Mandat Managementberatung GmbH, Dortmund, unterstützt ihre Klienten seit über 20 Jahren dabei, profitabel zu wachsen. Zu den mehr als 120 deutschen und multinationalen Klienten gehören ANZAG, Deutsche Post, DHL, Hornbach, Mercedes-Benz, Volkswagen oder die Erasmus Universität Rotterdam sowie zahlreiche mittelständische Unternehmen.

Pressekontakt:

Mandat Managementberatung GmbH
Prof. Dr. Guido Quelle
Emil-Figge-Straße 80
D-44227 Dortmund

Tel: +49 231 9742390
Fax: +49 231 9742389
guido.quelle@mandat.de
www.mandat.de