

**PLANBARER ERFOLG FÜR  
IHRE NEUEN PROZESSE.**



BUSINESS CASE  
SIMULATION  
**.CPC**



**„KOSTENEINSPARUNGEN SOWIE WEITERE FAKTOREN MÜSSEN VERLÄSSLICH PROGNOTIZIERT WERDEN.“**

Steffen Bossen, Manager bei CPC

# DIE BESTE LÖSUNG FINDEN: EINE LOHNENSWERTE HERAUSFORDERUNG.

**Exzellente Arbeitsabläufe sind das A und O für den Unternehmenserfolg. Doch selten laufen alle Prozesse optimal. Management oder Mitarbeiter verlangen nach neuen Lösungen beziehungsweise Veränderungen. Aber wie sollen diese aussehen?**

Neben Wirtschaftlichkeitsaspekten gibt es eine ganze Reihe weiterer Faktoren, die genauer zu betrachten sind. Wie viele Ressourcen werden die neuen Abläufe binden? Stellen die Durchlaufzeiten zufrieden? Wo lauern Qualitätsrisiken und Fallstricke? Werden die Mitarbeiter mit den Neuerungen einverstanden sein? **Lohnen sich die Maßnahmen überhaupt?** Nicht immer sind die Antworten auf diese Fragen ohne weiteres zu finden – was mitunter der hohen Komplexität der Aufgabe geschuldet ist.

## **Beispiele:**

- . In die zu verbessernden Prozesse sind viele Abteilungen eingebunden.
- . Prozesse sollen geschäftsbereichsübergreifend harmonisiert werden.
- . Eine Post-Merger-Integration ist erforderlich.

In all diesen Fällen stellt die Lösungsfindung eine gewaltige Herausforderung dar.

Selten ist sofort klar, welche Abteilung, welcher Geschäftsbereich oder welches Unternehmen die besten Ideen und Lösungen mitbringt. **Oft läuft die Findungsphase dann nicht so, wie gewünscht:** Die Führungskräfte können sich nicht auf ein Konzept einigen, Abteilungen blockieren sich gegenseitig, gute Gedanken finden kein Gehör – oder aber eine zündende Idee entpuppt sich bei näherer Betrachtung als regelrecht kontraproduktiv.

Häufig ist in der Business-Realität auch der Fall anzutreffen, dass „Prozess-Gurus“ überzeugende und stringente Prozessabläufe entwerfen – doch ob diese in der Praxis funktionieren und ob die Zusammenarbeit an den Schnittstellen der involvierten Abteilungen gelingt, bleibt ebenso unklar wie die Resonanz der Mitarbeiter.

**Die Folge: Unsicherheit bei den Entscheidern. Denn die Geschäftsführer und Unternehmenslenker können nicht abschätzen, ob die Investitionen lohnenswert sind.**

# VOR DEM EIGENTLICHEN PROJEKTSTART: BUSINESS CASE SIMULATION!

**Für diese Herausforderungen haben wir ein einzigartiges Format geschaffen, mit dem wir die Performance der Prozesse in einer realitätsnahen Simulation auf den Prüfstand stellen: die Business Case Simulation.**

Ausgehend von ihren aktuellen Arbeitsabläufen testen wir deren Wirtschaftlichkeit und andere Faktoren gemeinsam mit den prozessverantwortlichen Mitarbeitern. In einer zweitägigen Intensiv-Simulation erarbeiten wir Verbesserungspotenziale. Der Vorteil: **Sie können dem Projektstart anschließend gelassen entgegen blicken – Ihre Prozesse werden funktionieren.**

Die Erfahrung lehrt: Verzichten Unternehmen auf einen detaillierten Praxis-Check ihrer Soll-Prozesse, rächt sich dieses Versäumnis zu einem späteren Zeitpunkt. Eine Business Case Simulation hilft Ihnen dabei, neu strukturierte Arbeitsabläufe vor Projektstart auf den Prüfstand zu stellen. **Das Format bietet sich insbesondere bei sehr komplexen, vielschichtigen und arbeitsteiligen Prozessen an.**

Es benötigt in der Regel rund vier Wochen Vorbereitungszeit, die eigentliche Simulation geht in zwei Tagen über die Bühne. Geschäftsführer profitieren davon ebenso wie Bereichsleiter und operativ Verantwortliche.

**4 WOCHEN VORBEREITUNG  
+ 2 TAGE SIMULATION**

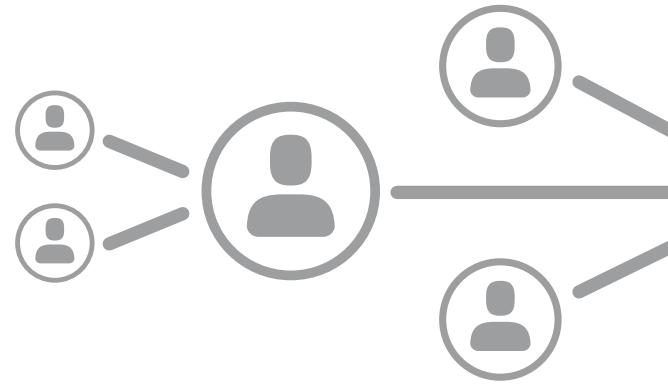
---

**= ALLE PROFITIEREN**



# GUTE IDEEN VERWIRKLICHEN: DIE VORTEILE IM ÜBERBLICK.

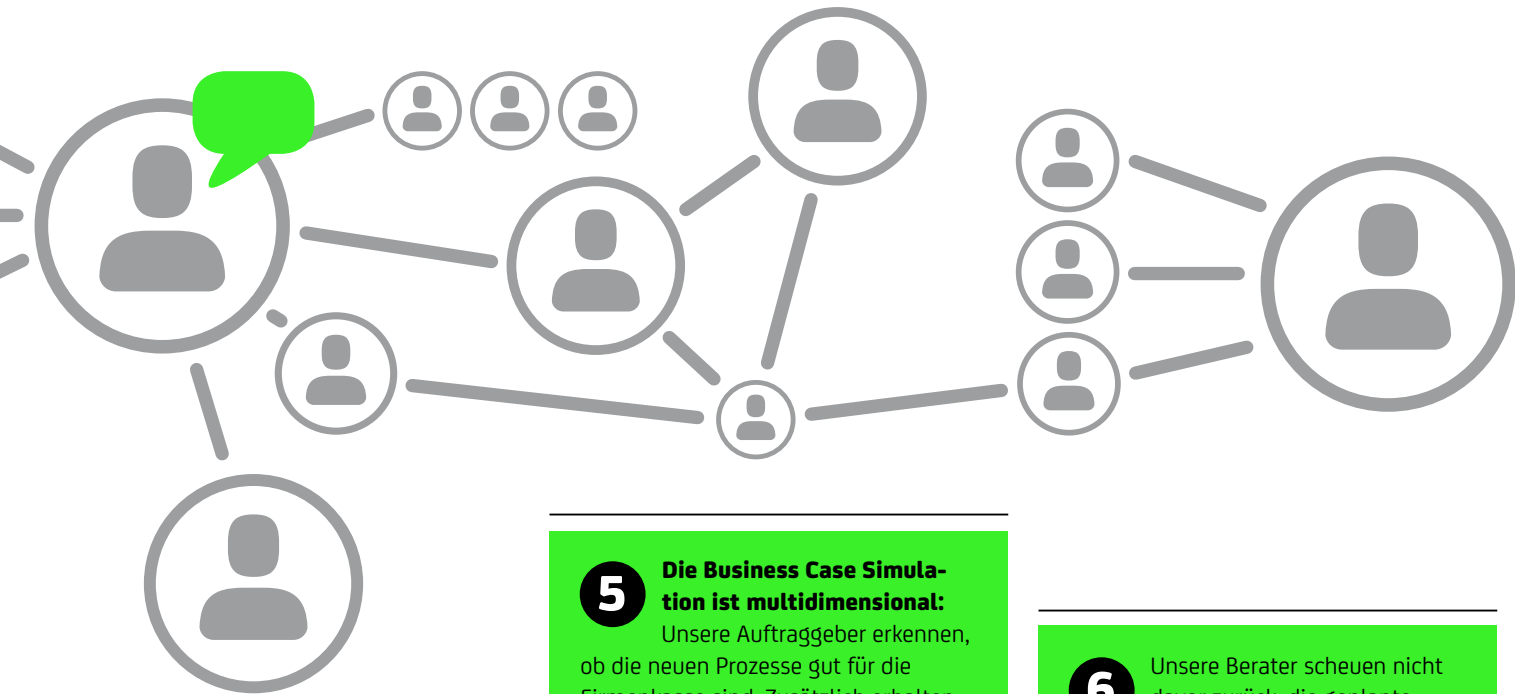
Das Format verdeutlicht in erster Linie, ob sich die Umsetzung eines geplanten Projekts wirklich lohnt. Dazu simulieren wir zunächst die Ist-Prozesse unseres Auftraggebers. Danach können die Verbesserungsvorschläge des Kunden schnell Gestalt annehmen.



**1** Die Business Case Simulation deckt potenzielle Schwachstellen der aktuellen Arbeitsprozesse schonungslos auf. **Gemeinsam mit dem Kunden korrigiert CPC Fehler und konzipiert verschiedene Varianten eines Soll-Konzepts.** Um deren Praxistauglichkeit zu gewährleisten, kommen auch die Sollprozess-Varianten auf den Prüfstand.

**2** Wir planen Ihre Prozesse nicht am Reißbrett, sondern suchen den ständigen Austausch mit allen Beteiligten. Die Einbindung der Mitarbeiter hat doppelten Mehrwert: Zum einen kann das Unternehmen ihr Wissen für die Prozessoptimierung nutzen, zum anderen steigt durch die Mitsprache die Mitarbeiterakzeptanz. **Jeder Simulationsteilnehmer wird ernst genommen und kann seine Ideen einbringen** – eine wichtige Voraussetzung dafür, dass das Endergebnis von der gesamten Belegschaft akzeptiert wird. Der Mitarbeiter ist nicht Befehlsempfänger, sondern Überzeugungstäter.


**3** Der Lerneffekt der Simulation ist enorm. Jeder Teilnehmer blickt über den eigenen Mikrokosmos hinaus und wird mit den Anliegen jener Kollegen konfrontiert, zu denen er üblicher Weise keinen direkten Kontakt hat oder ein konfliktbeladenes Verhältnis pflegt. Er erlebt äußerst realitätsnah, wie es zu Ungleichgewichten in der Arbeitsbelastung kommt und **wie sich die eigenen Handlungen sowie die Aktionen Anderer auf das Gesamtergebnis auswirken.** Nach der Simulation kann jeder Teilnehmer erklären, weshalb der gemeinsam erarbeitete Soll-Prozess sinnvoll ist.



**4** Auch **Geschäftsführer** können an der Simulation teilnehmen. Sie **erhalten einen detaillierten Einblick in die operative Arbeit ihrer Teams**. Sie erkennen deutlich, an welchen Stellschrauben sie drehen sollten.

**5 Die Business Case Simulation ist multidimensional:**  
Unsere Auftraggeber erkennen, ob die neuen Prozesse gut für die Firmenkasse sind. Zusätzlich erhalten sie maßgebliche Informationen darüber, wie schnell ihre Durchlaufzeiten im Ist- und Sollzustand sind, zu welchen Fehlern ihre Prozesse führen können und wie zufrieden die Mitarbeiter auf die alten und neuen Arbeitsabläufe reagieren. Dadurch werden die Projekterfolge verlässlich kalkulierbar.

**6** Unsere Berater scheuen nicht davor zurück, die geplante Prozessumstellung in Frage zu stellen. **Wenn das Potenzial der Prozessumstellung zu gering ist, raten wir von dem Projekt ab.** Auch in diesem Fall profitiert unser Auftraggeber: Er spart sich nicht nur die anschließenden Projektkosten – sondern auch jede Menge Ärger.



**„NEBEN DER VERLÄSSLICHEN  
KALKULATION DER OPTIMIERUNGS-  
POTENZIALE ERHALTEN UNSERE  
KUNDEN EIN ABGESTIMMTES  
SOLL-KONZEPT.“**

Steffen Bossen, Manager bei CPC



# REFERENCE CASE:

## BESSERES TRAINING, STÄRKERES TEAM-GEFÜHL!

**Unser Kunde, ein führendes deutsches Unternehmen, war mit den Prozessen der internen Fortbildungseinheit unzufrieden. Rund 400 Mitarbeiter waren bis dato Jahr für Jahr für die Schulung von 150.000 Trainingsteilnehmern verantwortlich.**

Die Maßnahmen erforderten sehr viel Zeit, Geld und personelle Ressourcen. Außerdem hatte unser Kunde zahlreiche Reibungsverluste zu beklagen. Es galt, die Prozesse neu auszurichten. Aus diesem Grund entschied sich unser Auftraggeber für eine Business Case Simulation.

In einer Ist-Analyse stellten wir die 30 wichtigsten Prozesse auf die Probe und identifizierten zentrale Schwachstellen: **Entwicklung, Organisation und Durchführung gingen nicht nahtlos ineinander über.** An manchen Schnittstellen wurden Aufgaben doppelt erledigt, an anderen blieben wesentliche Anforderungen unerfüllt. Im Anschluss artikulierten die Simulationsteilnehmer zahlreiche Verbesserungsvorschläge. Diese wurden in der Soll-Prozess-Simulation in punkto Wirtschaftlichkeit, Durchlaufzeit, Fehlerrate und Mitarbeiterzufriedenheit getestet.

**Ergebnis der Business Case Simulation:** „Unser Kunde erhielt effiziente Arbeitsabläufe und seine Mitarbeiter entwickelten ein besseres Verständnis sowie mehr Ownership für ihr Business. Schöner Nebeneffekt: die Teilnehmer rückten als Team näher zusammen.“

**„FÜR UNSEREN AUFTRAGGEBER WAREN DIE ERFOLGE GRUND GENUG, UM EINEN ANSPRECHENDEN IMAGEFILM ÜBER DAS GESAMTE PROJEKT ZU DREHEN.“**

Die positiven Erfahrungen mit CPC setzten sich danach fort: Bis heute betreuen wir unseren Kunden in unterschiedlichsten Aufgabensstellungen.

# REFERENCE CASE:

## OFFENE TÜREN FÜR BESSERE PROZESSE

**Dass die Arbeitsabläufe in seinem Unternehmen verbesserungswürdig waren, ahnte unser Kunde bereits. Was er mit den richtigen Hebeln bewirken konnte, überraschte ihn dann aber doch.**

Jahrelang liefen die Prozesse unseres Auftraggebers, ein mittelständischer Produzent von Türen, Fenstern und Wintergärten, gut, aber nicht ideal. Weil die Optimierungspotenziale nicht verlässlich kalkuliert werden konnten, fehlte lange Zeit die Motivation etwas zu ändern. Doch dann holte das Unternehmen CPC ins Boot.

Unsere Spezialisten setzten sich intensiv mit den Ist-Prozessen auseinander und **simulierten gemeinsam mit den Mitarbeitern des Kunden das Zusammenwirken sämtlicher Abteilungen** – von der Auftragsannahme über die kaufmännische Bearbeitung bis zur Produktion und Montage vor Ort.

Schnell wurde klar, dass die Durchlaufzeiten um 70 Prozent gesenkt werden konnten. Ein Wert, der die Zufriedenheit des Endkunden maßgeblich steigern sollte. Gerechnet hatte unser Auftraggeber mit diesem Ergebnis keineswegs. Der Überraschungseffekt steigerte sich nochmals, als die Teilnehmer der zweitägigen Business Case Simulation erkannten, dass ihr Unternehmen mit effizienteren Arbeitsabläufen mehr als zehn Prozent der Gesamtkosten einsparen kann.

Um die Basis für das Restrukturierungsprojekt zu stärken, **wurde die Business Case Simulation insgesamt sechs Mal durchgeführt. Dadurch konnte die Anzahl der Befürworter unter den Mitarbeitern in allen Bereichen sichergestellt werden.** Das anschließende Change Projekt war ein voller Erfolg.

**„EIN UMSTAND ÄRGERTE UNSEREN KUNDEN DANN ABER DOCH NOCH: DASS ER DIE BUSINESS CASE SIMULATION NICHT FRÜHER IN AUFTRAG GEGEBEN HATTE.“**



**Weitere Informationen finden Sie auf**  
[www.cpc-ag.de](http://www.cpc-ag.de)

# REFERENZEN

## .CPC



**Aareon**  
WE MANAGE IT FOR YOU

**Allianz** 



**ATLAS**  
CRANES & EXCAVATORS



**BWI** 

**COMMERZBANK** 

**CORPUS SIREO**  
REAL ESTATE

**DAIMLER**

Deutsche Bank 

 **T** Deutsche Telekom

**d-fine**  
we define consulting

**ebay**



**e-on**



**GAGFAH**

**Infosys**<sup>®</sup>

**LB**  **BW**

**MOELLER**   
An Eaton Brand

**RWE**

**SIEMENS**

 **smart**

**STRABAG**

CPC Unternehmensmanagement AG  
The Squire 11  
Am Flughafen  
60549 Frankfurt am Main  
T +49-69-56 03 03 03  
F +49-69-56 03 03 05  
contact@cpc-ag.de  
www.cpc-ag.de

**.CPC**



**GERALD KIMMEL**  
PARTNER

M +49-171-710 60 76  
g.kimmel@cpc-ag.de



**SEBASTIAN KEIM**  
SENIOR MANAGER

M +49-171-713 65 12  
s.keim@cpc-ag.de