



Geschäftsentwicklung

- Handlungsbedarf beurteilen
- Ist-Situation abbilden und bewerten
- Entwicklungsoptionen finden und bewerten
- Ziele quantifizieren und kommunizieren
- Maßnahmen planen und umsetzen
- Ergebnisse kontrollieren und kontinuierlich verbessern

PARTNER 2010

owlmaschinenbau
OstWestfalenLippe

Inhalt

Über uns	3
Unser Vorgehen.....	4
Unsere Methode	5
Geschäftsmodell als End-to-End Geschäftsprozess.....	6
Vorlagen für Best Practice.....	7
Bewerteter Geschäftsprozess	8
Kosten- und Ergebnisorientierung	9
Zusammenfassung und weiterer Service	13

Über uns

Die Firma jurgschat Geschäftsprozess Optimierung (jGO) ist ein partnerschaftlich ausgerichtetes Beratungsunternehmen für mittelständisch geprägte Unternehmen, die ihre Marktposition durch eine Optimierung ihres Stammgeschäftes oder durch ein Wachstum in Neugeschäfte ausbauen wollen.

jGO modelliert und bewertet hierzu Geschäftsprozessszenarien und zeigt seinen Kunden, Schritt für Schritt und in konkreten Zahlen, wie sie durch eine Optimierung ihrer End-to-End-Geschäftsprozesse, Gewinne maximieren, rentable Zusatzgeschäfte generieren und einen Mehrwert für ihre Kunden schaffen.

Unsere Kunden profitieren von einem ausgewogenen Verhältnis von mittelständischer Praxiserfahrung und konzernbasiertem Methodenwissen. Unsere selbst entwickelte BPM-Software erlaubt im Rahmen unseres Beratungskonzepts eine sehr effektive und effiziente Modellierung und Bewertung von Geschäftsprozessen.

Wir freuen uns, wenn wir Sie bei der Optimierung Ihrer Geschäftsprozesse oder Entwicklung neuer Geschäftsmodelle unterstützen und Sie Ihre Optimierungsziele mit uns überzeugend kommunizieren und umsetzen können.

Ihr



Frank Jurgschat
Inhaber jGO

Unser Vorgehen

Wir bieten unseren Kunden modular und aufeinander aufbauende Leistungspakete an. Diese werden in Abstimmung mit unseren Auftraggebern individuell an die aktuellen Lösungsfortschritte angepasst und können stufenweise erweitert werden. Nach jeder erbrachten Leistung besitzt der Kunde eine Dokumentation mit konkret im Unternehmen verwendbaren Ergebnissen. Anbei ein prototypischer Ablauf:

1. Handlungsbedarf beurteilen

- Erstellen einer Geschäftsprozessvorlage aus der Kundenbranche
- Identifizieren von Problembereichen des zu optimierenden Geschäftsbereichs
- Identifizieren von Lösungsansätzen aus Best Practice Geschäftsprozessen
- Spezifizierung der Optimierungsaufgabe

2. Ist-Situation abbilden und bewerten

- Modellierung des Ist-Geschäftsprozesses auf Basis eines Prototypen
- Indikative Bewertung des Ist-Geschäftsprozesse mit Benchmarkwerten
- Ermittlung der Zeiten, des Mengen- und des Wertstroms des aktuellen Geschäftsmodells

3. Entwicklungsoptionen finden und bewerten

- Finden von Geschäftsentwicklungsoptionen mit den Verantwortlichen
- Vergleich der Szenarien im Sinne von Gesamtkosten und Durchlaufzeiten
- Einschätzung der Entwicklung des Geschäftsmodells über mehrere Jahre
- Vorbereitung der Ergebnisse als Entscheidungsgrundlage

4. Ziele quantifizieren und kommunizieren

- Vorstellung der quantifizierten Ziele pro Tätigkeit und Verantwortlichen
- Abstimmung der Ziele mit den Verantwortlichen

5. Maßnahmen planen und umsetzen

- Vorstellung eines Maßnahmenplans zur Entwicklung des Geschäftsmodells
- Abstimmung der Maßnahmen mit den Verantwortlichen
- Erstellen des Projektplanes für die Umsetzung
- Organisation und Leitung des Entwicklungsprojektes
- Einrichtung eines kontinuierlichen Verbesserungsprozesses

6. Ergebnisse kontrollieren und kontinuierlich verbessern

- Regelmäßiger Soll-Ist-Abgleich anhand von Fakten und Kennzahlen
- Feststellen des Zielerreichungsgrades an Meilensteinen
- Zielkorrektur bzw. Anpassen der Maßnahmen bei Überschreiten von Toleranzgrenzen

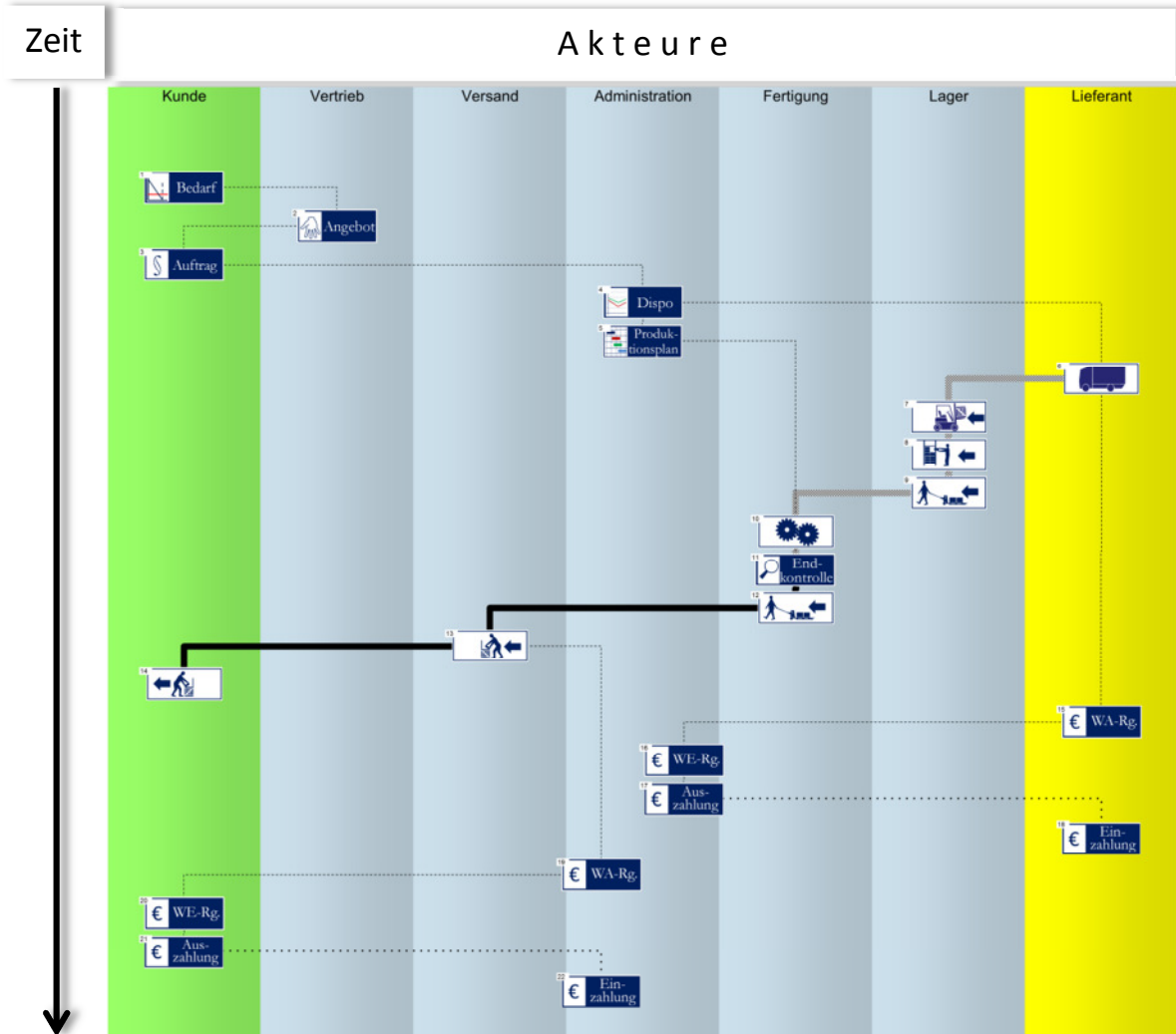
Unsere Methode

Folgende Methoden nutzen wir im Rahmen unserer Beratungs- und Umsetzungsleistung für die Gestaltung eines neuen Geschäftsmodells für unsere Kunden:

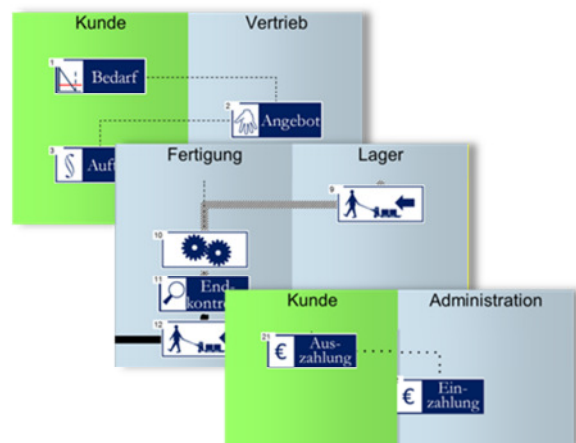
- **Modellierung und Bewertung in einer integrierten Anwendung**
Nutzung einer selbst entwickelten Softwareanwendung („WertflussPro“) zur einfachen Modellierung und vollständigen Bewertung komplexer Geschäftsmodelle analog zu einer Wertstromanalyse. Durchgängige Integration von Kosten- und Leistungen auf Tätigkeits-, Auftrags- und Geschäftsbereichsebene in einer Datenbank.
- **Effiziente Bewertungsmethode**
Einsatz von Bewertungsmethoden nach dem Gegenstromverfahren zur verursachungsgerechten Top-Down-Zuordnung von Ist-Jahreswerten (Kosten, Produktivitäten und Reklamationsraten) auf den durchschnittlichen Auftrag und die dazugehörigen Tätigkeiten. Stichprobenartige Zeitaufnahmen einzelner - nach dem Pareto-Prinzip ausgewählter - Tätigkeiten zur Verifizierung der Zuordnung und als Bottom-Up-Korrektur. Schrittweise Verfeinerung bis zur notwendigen Auflösung für alle Tätigkeiten. Einsatz von Parametersets zur Abbildung und Bewertung konkreter Einzelaufträge in dem neuen Geschäftsmodell (jGO-Methode).
- **Nachvollziehbare Dokumentation und Protokollierung**
Vollständige Dokumentation von Annahmen zur Modellierung und Bewertung der Geschäftsmodelle. Jeder Prozessschritt wird kommentiert. Automatische Protokollierung von Änderungen im Ablauf und der Bewertung von Geschäftsmodellen. Ablage von separaten, bewerteten Szenarien in der Datenbank.
- **Iterative Optimierungsmethode**
Nutzung der jGO-Methode zur weiteren Annäherung an marktgerechte Zielkosten – und Leistungen eines Geschäftsmodells durch eine schrittweise Zielfestlegung von Kosten und Produktivitäten der Einzeltätigkeiten.
- **Finanzkennzahlen für Geschäftsprozesse**
Einsatz von integrierten Rechenmodellen aus der Investitionsrechnung zur Simulation und Beurteilung der Geschäftsmodelle über den geplanten Lebenszyklus. Aussagekräftiger Vergleich der Szenarien über Finanzkennzahlen (z.B. Ebit, ROIC, Cash-Flow, ROS, EVA)

End-to-End Geschäftsprozess

Wir verstehen unter einem End-to-End-Geschäftsprozess eine chronologische Folge von geschäftsbezogenen Aktivitäten in einem Geschäftsbereich eines Unternehmens. Er startet mit dem ersten Kundenkontakt und endet mit der Auslieferung und Abrechnung der vereinbarten Produkte und Dienstleistungen. Er beinhaltet Material-, Informations- und Geldflüsse über alle Akteure, die hierbei einbezogen werden.

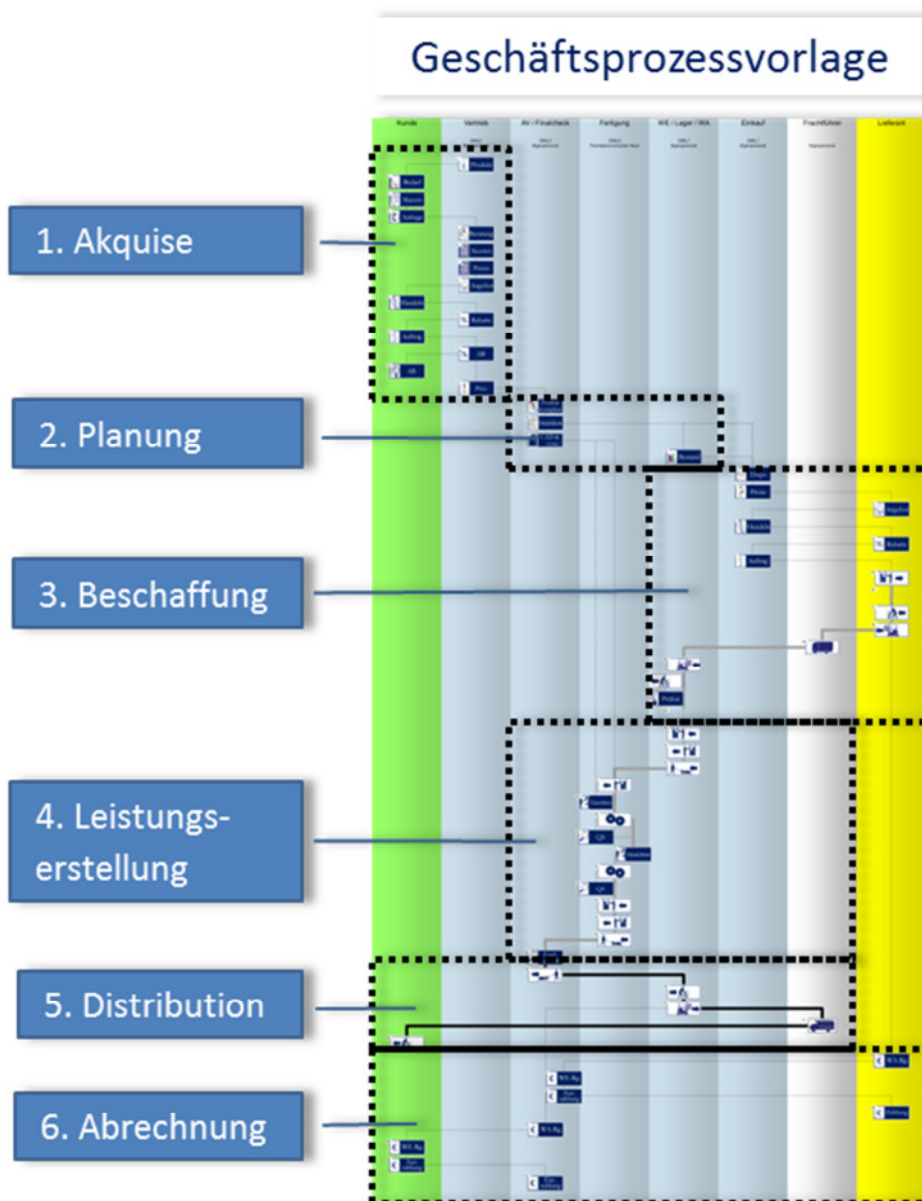


- Administrative Tätigkeit
- Operative Tätigkeit
- Informationsfluss
- Roh-/Materialfluss
- Geldfluss



Vorlagen für Best Practice

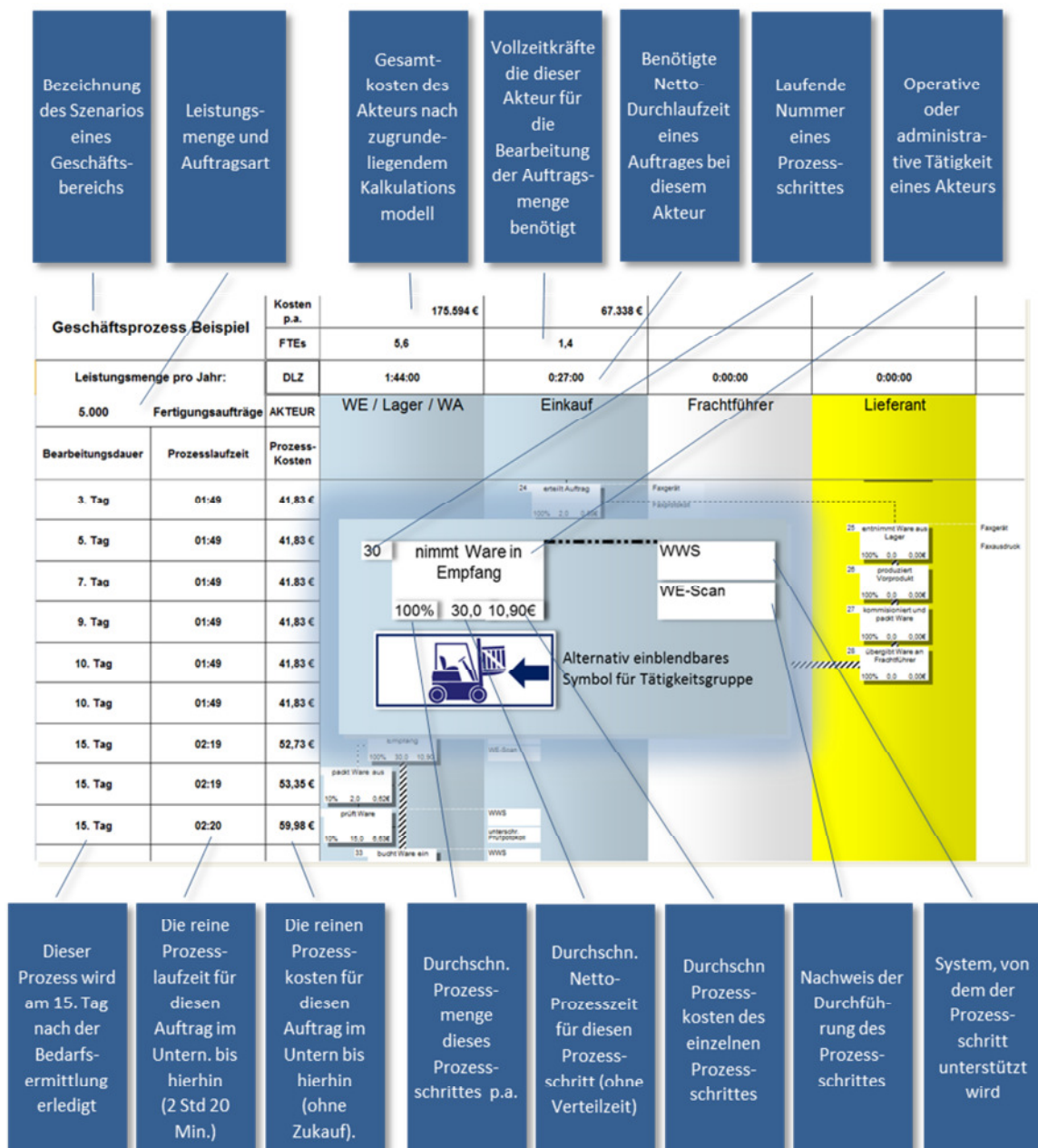
Grundsätzlich lassen sich alle E2E-Geschäftsprozesse grob in die 6 Phasen Akquise, Planung, Beschaffung, Leistungserstellung, Distribution und Abrechnung („Order to Cash“) aufgliedern. Um die Aufwände bei der Ist-Erfassung des Kunden-Geschäftsmodells zu minimieren, nutzen wir Geschäftsvorlagen. Diese erstellen wir individuell aus verschiedenen ausgeprägten Prozessblöcken der oben genannten Phasen. Damit sich die Auftraggeber mit ihrem Geschäftsbereich in dieser Vorlage wiederfinden, beschäftigen wir uns bereits im Vorfeld intensiv mit möglichen Geschäftsbereichen des Kunden und den dazugehörigen möglichen Akteuren und charakteristischen Prozessphasen. Diese Vorleistung ist für Interessenten und unsere Auftraggeber kostenlos.



Bewerteter Geschäftsprozess

Die Fokussierung auf Entwicklungsbereiche und den Erfolg der Maßnahmen machen wir an quantifizierbaren Zielen fest. Dazu nutzen wir die Analysemöglichkeiten in der BPM-Anwendung WerteflussPro, mit der die zuvor beschriebene Geschäftsprozessvorlage generiert wurde. Über die angebundene Datenbank sind bei jedem Prozessschritt Kosten-, Qualitäts- und -Produktivitätsziele hinterlegt, die als Zielwerte für die Planung übernommen werden können.

In dem folgenden Ausschnitt sind einige dieser Werte direkt in dem Flussdiagramm eingebildet. Daneben können weitere Analysen und Charts in separaten Ansichten bereitgestellt werden. Ferner können wir auf Basis dieser Geschäftsprozesse Preisskalen, Geschäftspläne und Investitionsrechnungen entwickeln.



Kosten- und Ergebnisorientierung

Unsere BPM-Anwendung ermöglicht es, die Bedeutung jedes einzelnen Schrittes entlang des E2E-Prozesses für die Gesamtkosten und Deckungsbeiträge festzustellen. Kosten und Erlöse, die nicht unmittelbar durch eine Tätigkeit verursacht werden, können über ein einfaches Schlüsselssystem auf die Prozessschritte verteilt werden. Hierdurch wird eine transparente Kalkulation und Deckungsbeitragsrechnung für jeden Prozessschritt möglich. Eine Fokussierung auf die Prozessschritte mit dem größten Kosten- bzw. Ergebnishebel erleichtert eine kosten- und ergebnisorientierte Zielvereinbarung mit den jeweiligen Prozessverantwortlichen für das neue Geschäftsmodell.

Deckungsbeitrag		DB pro 1 Prozessschritt		DB pro Prozessschrittmenge p.a.		DB pro Akteur p.a.		DB pro Geschäftsbereich p.a.	
Export	Details aus								
Erlös		11,85 €		59.261 €		190.863 €		820.401 €	
		0,00 €		0 €		0 €		0 €	
Zukauf		0,00 €		0 €		0 €		0 €	
		0,00 €		0 €		0 €		0 €	
		0,00 €		0 €		0 €		0 €	
Rohgewinn		11,85 €	100%	59.261 €		190.863 €	100%	820.401 €	100%
operative Kosten		9,45 €		47.225 €		150.133 €		500.774 €	
		0,44 €		2.218 €		7.740 €		24.467 €	
		9,89 €	83,9%	49.943 €		157.873 €	82,7%	525.241 €	64,0%
		0,62 €		3.105 €		10.837 €		27.836 €	
		0,10 €		482 €		1.681 €		125.094 €	
		0,00 €		0 €		0 €		0 €	
		0,05 €		241 €		841 €		62.347 €	
	0,25 €		1.250 €		4.363 €		14.071 €		
	1,02 €	8,6%	5.078 €		17.721 €	9,3%	229.527 €	28,0%	
	0,00 €	0,0%	0 €		0 €	0,0%	0 €	0,0%	
DB1		0,95 €	8,0%	4.741 €		15.269 €	8,0%	65.632 €	8,0%
Infrastruktur		0,00 €		0 €		0 €		0 €	
		0,00 €		0 €		0 €		0 €	
		0,00 €		0 €		0 €		0 €	
		0,00 €	0,0%	0 €		0 €	0,0%	0 €	0,0%
DB2		0,95 €	8,0%	4.741 €		15.269 €	8,0%	65.632 €	8,0%
Verwaltung & Vertrieb		0,00 €	0,0%	0 €		0 €	0,0%	0 €	0,0%
		0,00 €	0,0%	0 €		0 €	0,0%	0 €	0,0%
	0,95 €	8,0%	4.741 €		15.269 €	8,0%	65.632 €	8,0%	
	0,00 €	0,0%	0 €		0 €	0,0%	0 €	0,0%	
Ebit		0,95 €	8,0%	4.741 €		15.269 €	8,0%	65.632 €	8,0%
Invest		0,48 €		2.408 €		8.406 €		625.468 €	

Bei unserer Geschäftsprozesskostenrechnung können die Kosten aller Akteure mit einbezogen und in alternativen Geschäftsmodellen gegenübergestellt werden. Damit lässt sich auch die Auswirkung eines optimierten End-to-End-Geschäftsprozesses auf die Prozesskosten bei den Geschäftspartnern unserer Auftraggeber darstellen.

Geschäftsprozessszenarien

Basierend auf der Geschäftsprozessvorlage und dem bestehenden Geschäftsmodell generieren und bewerten wir mit unseren Kunden verschiedene neue Geschäftsmodelle. Hierbei zeigen wir, wie sich Änderungen in der Aufbau- und Ablauforganisation, der Produktivität, Kosten oder Menge eines Prozesses direkt auf die Gesamtkosten, Deckungsbeiträge und Durchlaufzeiten des Gesamtgeschäftes auswirken können. Wenn Prozesskosten von Service-Partnern und Kunden mit in das Szenario eingebunden werden, können damit auch vertriebsunterstützende Argumente für die Leistungen unsere Kunden geliefert werden. Geschäftsprozesse können verbindlich mit den Kunden und Lieferanten vereinbart und festgelegt werden und dienen damit als Vertragsgrundlage. Für die Festlegung von SLAs und als Vorlage für die Handbücher eines Qualitätsmanagements können die umfangreichen Möglichkeiten der BPM-Anwendung zur Prozessdokumentation genutzt werden.

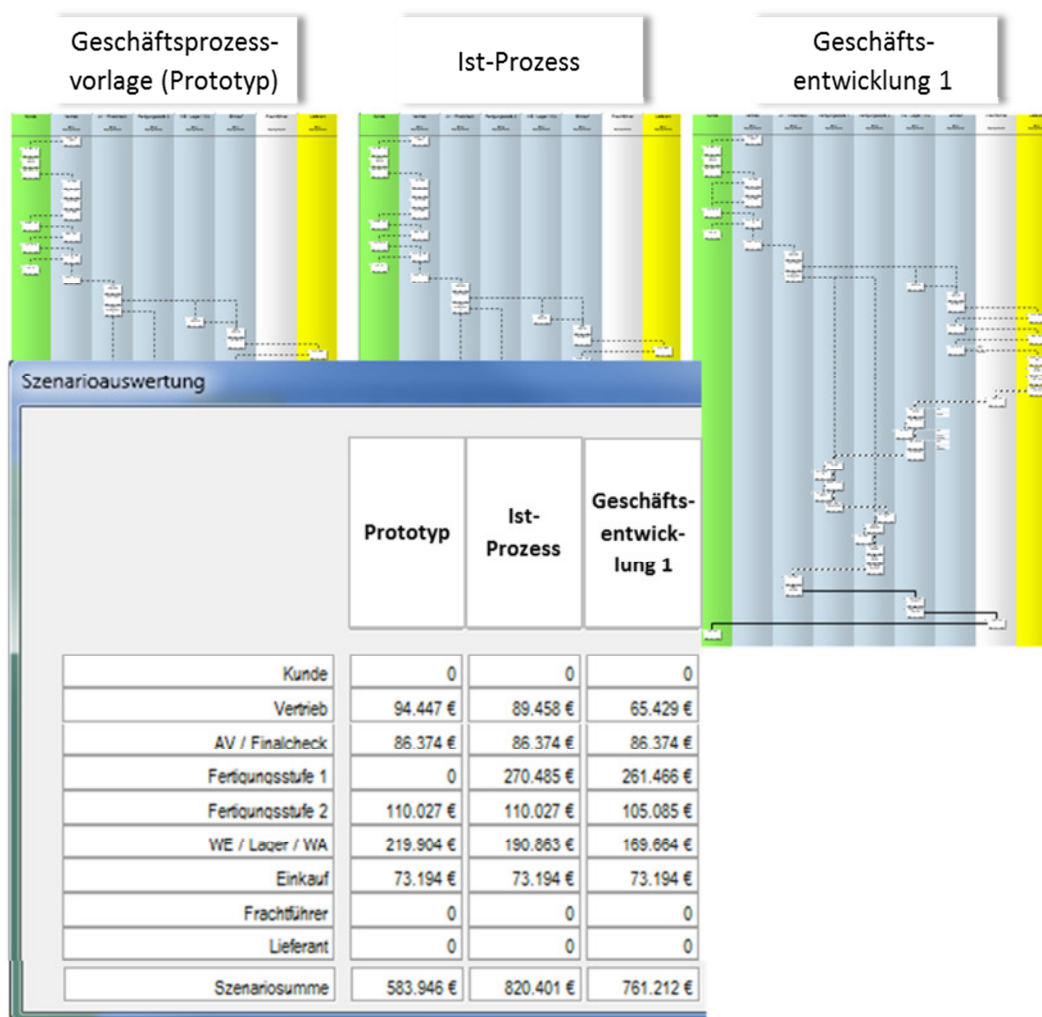


Abb. Gesamtkostenvergleich der Szenarien

Unterstützung strategischer Entscheidungen

Mit der integrierten Investitionsrechnung in WerteflussPro ermöglichen wir unseren Kunden eine mehrjährige Betrachtung der Geschäftsprozessentwicklung von Bestands- und Neugeschäften. Hiermit ist eine vollständige Berechenbarkeit des ROIC und Cashflows im Rahmen von Investitions-Entscheidungen möglich. Unsere Auftraggeber haben dadurch drei entscheidende Vorteile:

- **für die Geschäftsstrategie:**
Schnelle Bewertung neuer oder alternativer Geschäftsmodelle
- **für die Vertriebsstrategie:**
unsere Kunden können ihren Geschäftspartnern Gesamtkostenvorteile eines durchdachten End-to-End-Prozesses über die Vertragslaufzeit aufzeigen
- **im Rahmen der strategischen Optimierung:**
Berechnung der langfristigen Wirtschaftlichkeit von z.B. Out-/Insourcing-Alternativen

Businessplan		kalkuliert	1	2	3	4	5	6	Probe					
Geschäfts-Jahr		5.000	1	5.000	1	5.000	1	5.000	1	5.000	0	5.000		
Menge		5.000	1	5.000	1	5.000	1	5.000	1	5.000	0	5.000		
Umsatz		583.946 €	0,0	487.157 €	0,9	525.551 €	1	583.946 €	1,1	642.341 €	1,1	642.341 €	0 €	374.214 €
Erlös		0 €	0,9271	0 €	0,9554	0 €	0,9840	0 €	1,0125	0 €	1,0440	0 €	1,0751	0 €
Zukauf		583.946 €	0,0	487.157 €	0,9	525.551 €	1	583.946 €	1,1	642.341 €	1,1	642.341 €	0 €	374.214 €
Rohgewinn		0 €	0,9271	0 €	0,9554	0 €	0,9840	0 €	1,0125	0 €	1,0440	0 €	1,0751	0 €
operative Kosten		0 €	0,9271	0 €	0,9554	0 €	0,9840	0 €	1,0125	0 €	1,0440	0 €	1,0751	0 €
DB1		583.946 €	0,0	487.157 €	0,9	525.551 €	1	583.946 €	1,1	642.341 €	1,1	642.341 €	0 €	374.214 €
Infrastruktur		423.531 €	0,9271	382.861 €	0,9554	404.647 €	0,9840	416.796 €	1,0125	429.290 €	1,0440	442.189 €	1,0751	455.434 €
DB2		30.671 €	0,9910	30.387 €	0,9640	30.460 €	0,9681	30.534 €	1,0011	30.608 €	1,0061	30.682 €	1,0090	30.756 €
Verwaltung & Vertrieb		444.102 €	0,9910	413.248 €	0,9540	425.107 €	0,9681	437.320 €	1,0011	449.896 €	1,0061	462.851 €	1,0090	476.190 €
Ebit		29.400 €	0,9910	29.137 €	0,9640	29.347 €	0,9681	29.347 €	1,0011	29.452 €	1,0061	29.558 €	1,0090	29.660 €
Invest		34.568 €	0,9910	34.258 €	0,9640	34.460 €	0,9681	34.460 €	1,0011	34.565 €	1,0061	34.670 €	1,0090	34.772 €
Finanzierungsrisiko		0 €	1	0 €	1	0 €	1	0 €	1	0 €	1	0 €	1	0 €
ROIC		17.284 €	0,9910	17.129 €	0,9640	17.284 €	0,9681	17.439 €	1,0011	17.594 €	1,0061	17.749 €	1,0090	17.904 €
ROS akk.		11.875 €	0,9271	11.015 €	0,9554	11.170 €	0,9840	11.325 €	1,0125	11.480 €	1,0440	11.635 €	1,0751	11.790 €
max. Gewinnausschüttung, akk.		93.128 €	0,9910	91.539 €	0,9640	92.950 €	0,9681	94.361 €	1,0011	95.772 €	1,0061	97.183 €	1,0090	98.594 €
Finanzierungsrisiko		46.716 €	0,9910	46.453 €	0,9640	46.664 €	0,9681	46.875 €	1,0011	47.086 €	1,0061	47.297 €	1,0090	47.508 €
ROIC		0 €	0	0 €	0	0 €	0	0 €	0	0 €	0	0 €	0	0 €
ROS akk.		0 €	1	0 €	1	0 €	1	0 €	1	0 €	1	0 €	1	0 €
max. Gewinnausschüttung, akk.		0 €	0,9910	0 €	0,9640	0 €	0,9681	0 €	1,0011	0 €	1,0061	0 €	1,0090	0 €
Finanzierungsrisiko		46.716 €	0,9910	46.453 €	0,9640	46.664 €	0,9681	46.875 €	1,0011	47.086 €	1,0061	47.297 €	1,0090	47.508 €
ROIC		0 €	0	0 €	0	0 €	0	0 €	0	0 €	0	0 €	0	0 €
ROS akk.		0 €	0,9271	0 €	0,9554	0 €	0,9840	0 €	1,0125	0 €	1,0440	0 €	1,0751	0 €
max. Gewinnausschüttung, akk.		46.716 €	0,9910	46.453 €	0,9640	46.664 €	0,9681	46.875 €	1,0011	47.086 €	1,0061	47.297 €	1,0090	47.508 €
Finanzierungsrisiko		172.842 €	0,9910	138.504 €	0,9540	154.202 €	0,9681	169.900 €	1,0011	185.598 €	1,0061	201.296 €	1,0090	217.000 €
ROIC		0 €	0,9271	0 €	0,9554	0 €	0,9840	0 €	1,0125	0 €	1,0440	0 €	1,0751	0 €
ROS akk.		0 €	0,9271	0 €	0,9554	0 €	0,9840	0 €	1,0125	0 €	1,0440	0 €	1,0751	0 €
max. Gewinnausschüttung, akk.		0 €	0,9271	0 €	0,9554	0 €	0,9840	0 €	1,0125	0 €	1,0440	0 €	1,0751	0 €

Zusammenfassung und weiterer Service

Wissen und Erfahrung

Unsere Stärke liegt in der Modellierung, Bewertung und Optimierung von End-to-End-Geschäftsprozessen für Unternehmen aus dem Bereich der Produktion und Dienstleistung.

Geschäftsprozess Kommunikation

Wir erleichtern es unseren Kunden und den Geschäftspartnern unserer Kunden, Geschäftsprozesse besser zu verstehen und zu bewerten. Wir helfen unseren Kunden und ihren Geschäftspartnern über dasselbe zu reden.

Fakten und Tatsachen

Unsere Kunden sind in der Lage, die Mengen, Produktivitäten und Kosten eines einzelnen Prozessschrittes wie auch des gesamten Geschäftsprozesses zu bewerten. Unsere Kunden profitieren von unserer Analysesoftware, welche die Prozesskostenrechnung mit einer Gesamtkosten- und Investitionsrechnung verbindet. Unsere Kunden können genau erkennen, welcher Prozess, Auftrag oder welches Geschäft einen Wert für das Ergebnis und einen Mehrwert für ihren Geschäftspartner bringt.

Szenarien – Grundlage für die Entscheidung

Wir unterstützen die Modellierung und Optimierung von Geschäftsprozessen, um hiermit alternative Strategien hervorzubringen, die die Leistungsfähigkeit des bestehenden Geschäfts verbessern oder vollständig neue Geschäftsmodelle bewerten hilft.

Projekte und Umsetzung

Unsere Auftraggeber erhalten von uns Unterstützung bei der Umsetzung der Maßnahmen, damit ihre Kostenziele und die SLAs ihrer Kunden eingehalten werden. Falls gewünscht, arrangieren wir den kompletten Projektplan für unsere Kunden. Mit einem internationalen Partner für Technik und Management ermöglichen wir unseren Kunden den Zugriff auf das Wissen und die Kompetenz von über 35.000 Spezialisten aller Branchen und Schlüsselindustrien. So ist nicht nur eine kompetente Beratung sondern auch jederzeit eine fachgerechte Umsetzung der gewünschten Optimierungsmaßnahmen gesichert.

Outsourcing und IT Beratung

Für unsere Kunden identifizieren und bewerten wir Outsourcing-Strategien und übernehmen den kompletten Ausschreibungsprozess. Optional beraten wir bei der Gestaltung und Implementierung von IT-unterstützten B2B-Workflows, um den operativen Geschäftsprozess weiter zu verbessern.

Vielen Dank für Ihr Interesse!



frank jurgschat
dipl.-kfm.

e: f.jurgschat@jurgschat.com
w: www.jurgschat.com

p: +49 521 25258751
f: +49 521 25258599

a: detmolder straÙe 237
eastend tower
33605 bieiefeld