


RapidBusinessModeling

Solution

Ertrags-
verbesserung
von
Unternehmen



-RapidProtoTyping
an Enterprise
-Improve Customer-
Profitability

Customer

Dieser Artikel richtet sich an:

- Inhaber und Geschäftsführer und CEOs kleinerer und größerer Unternehmen.

-Management und insbesondere

-Business-Analysten.

Ganz besonders sind die Personen angesprochen, die eine gewisse innere Unruhe verspüren, gewissermaßen mit den Hufen scharren, wenn es um potentielle Verbesserung interner Prozesse geht. Genau die Personen, die den Status Quo stark infrage stellen und sich immer wieder folgende Fragen stellen:

-welche Einflussmöglichkeiten habe ich?

-Welche davon haben den größten Effekt?

Hier nutzen wir die Gesetze von Pareto in Kombination mit Simulationsmöglichkeiten.

Dabei erkennen wir dann sofort die zukünftigen Möglichkeiten.

Aber auch ganz besonders richtet es sich an die Inhaber von Unternehmen, die das Gefühl haben, dass ihr Ertrag-ihrem Gefühl nach-sehr viel höher liegen könnte.

Wer ist denn in Ihrem Unternehmen für die Ertragsverbesserung zuständig?

Ist diese Position einer Abteilung oder einem Mitarbeiter zugeordnet?

Hat diese Person alle Möglichkeiten die Fakten auf den Schirm zu bringen, wie dies nötig wäre?

Was ist denn ihr Hauptproblem, wenn es um die Ertragsverbesserung Ihres Unternehmens geht?

Erfahrungsgemäß die Gewinn und Verlustrechnung, die ihnen keinerlei Handlungsanweisungen für die Umsetzung zu einer verbesserten Ertragssituation bieten.

Ach Ja, da gibt's ja den ganz einfachen Ansatz:

einfach mehr Umsatz machen!

Aber in Wirklichkeit ist es doch so, dass der Aufwand neue Kunden zu finden, sehr viel mehr kostet als das bestehende Kostenmodell zu erstellen, zu analysieren und jedwede Verschwendung zu eliminieren.

Dies ist nachhaltig und dann kann man mit der gleichen Mannschaft mehr Umsatz machen, hat aber erst mal den Ertrag stark gesteigert.

Wenn man den Ertrag eines Unternehmens verändern möchte, muss man ihn erst verstehen!

Und zwar auf der Basis einer jeden Transaktion.

Bei den Ausführungen der Transaktionen werden die Entscheidungen getroffen, die entweder zu einem Gewinn oder zu einem Verlust dieser Transaktion führen.

Und hier müssen die Weichen richtig gestellt werden und Sie und das Management haben entsprechende systematische Regeln einzubringen, die zwingend einzuhalten sind.

Diese sorgen dafür, dass der jeweilige Auftrag ertragsmäßig den Mindestanforderungen entspricht.

Dabei muss das so einfach sein, dass die Mitarbeiter dies auf dem Schirm haben und entsprechend entscheiden.

Aufträge ohne Mindestertrag werden einfach nicht ausgeführt bzw. werden mit dem Kunden nachverhandelt.

Gute Entscheidungen erfordern gute Modelle!

Sie als Entscheider haben aber in aller Regel kein Modell, welches die Wechselwirkungen von Einflüssen in Ihrem Unternehmen widerspiegelt.

Sie wünschen sich dagegen ein Modell der Transparenz, sodass Sie an verschiedenen Stellschrauben drehen können und durch Simulation die besten Verbesserungsmöglichkeiten für ihre Prozesse in Ihrem Unternehmen herausfinden.

Und diese werden dann, in Abstimmung mit ihrem Management umgesetzt.

Ja aber bevor Sie und ihr Team die Aktionen wirklich ergreifen, wollen sie natürlich sicher sein, dass sie verstehen, wie die Situation nach der Umsetzung aussieht.

Wenn Sie das Thema interessiert und Sie sich zum Beispiel fragen, gilt das auch für mich?

Dann vereinbaren Sie doch einfach einen Telefontermin über den nachstehenden link

<https://live.vcita.com/site/ha0qrui1mbmbf6>

und wir können ein kostenloses halbstündiges Informationsgespräch führen.