



Es ist vollbracht: der Engpass ist analysiert

Klammer zwischen ermitteltem Analyseergebnis und Problem(Engpass)lösung

Mit Hilfe des EngpassAnalyseTools, dem internen Werkzeug des StrategieForum e.V., lassen sich Entwicklungsengpässe in Unternehmen, bei Freiberuflern und Selbstständigen sowie Angestellten einfach und sicher ermitteln. Was danach folgt, nämlich die Lösung des Engpasses, wird dadurch erreicht, dass Leistungen der Vereinsmitglieder systematisch und unbürokratisch vermittelt werden – und das Alles in Übereinstimmung mit der engpasskonzentrierten Verhaltens- und Führungsstrategie nach Wolfgang Mewes (EKS).

Wie bereits im Strategie Journal 4/00 vorgestellt, ist die Grundlage zum Lokalisieren und Einordnen des Engpasses das neutrale Engpass-Funktions-Modell EFM[®] (Abb.), in dem alle Funktionen (Aufgaben) einer Erwerbsstruktur abgebildet sind. All diese Funktionen müssen zufrieden stellend gelöst sein, damit das Unternehmen ‚rund läuft‘ – ist das bei einer oder mehreren Funktionen nicht der Fall, wird eine ‚Unwucht‘ festgestellt, haben wir einen Engpass mit all seinen negativen Folgen für den Bestand oder die Entwicklung des Unternehmens.

Aus der Summe dieser Funktionen ermitteln wir also für Sie oder für Ihre Kunden (Klienten, Mandanten) die aktuellen Entwicklungsengpässe. Für die Lösungen dieser Engpässe stehen in erster Linie die Leistungen der Vereinsmitglieder zur Verfügung – so sieht es unsere Satzung vor und so sollten wir es zum beiderseitigem Nutzen der Mitglieder auch tun; das StrategieForum e.V. ist konzipiert als eine Plattform, auf der die Mitglieder miteinander

kommunizieren und sich gegenseitig unterstützen.

Vor über einem Jahr haben wir zur Erfüllung dieser Aufgabe den ‚Marktplatz‘ ins Leben gerufen. Viele Mitglieder haben uns daraufhin ihr Leistungsprofil geschickt – zusammengefasst finden Sie diese Angaben in den zurückliegenden Ausgaben des Strategie Journals und ganz aktuell im Internet: www.strategie.net/Koop/koopuber.htm. Das reicht nicht aus, um allen Nachfragen gerecht zu werden. Besonders im Hinblick auf die Lösung der ermittelten Engpässe benötigen wir eindeutigere Angaben auf Anbieterseite.

Eigentlich für alle 25 im neutralen Engpass-Funktions-Modell aufgeführ-

ten Aufgaben, aber ganz besonders für die bisher am häufigsten ermittelten Engpässe sollten wir auf mehr und unterschiedlichere Leister zurückgreifen können. Nachfolgend die Aufstellung der bisher am häufigsten ermittelten Engpässe mitsamt einer kurzen Beschreibung:

Die Funktion Ziele ist Teil des großen Wertschöpfungs-Prozesses.

Der Nutzen der Funktion Ziele ist persönliche Verbindlichkeit und damit Realisierbarkeit. Verbindliche und messbare Ziele sind wie ein Vertrag mit sich selbst und mit anderen Beteiligten. Wenn die Ziele motivieren und realistisch gesetzt sind, wird das Unterbewusstsein als Unterstützer gewonnen.

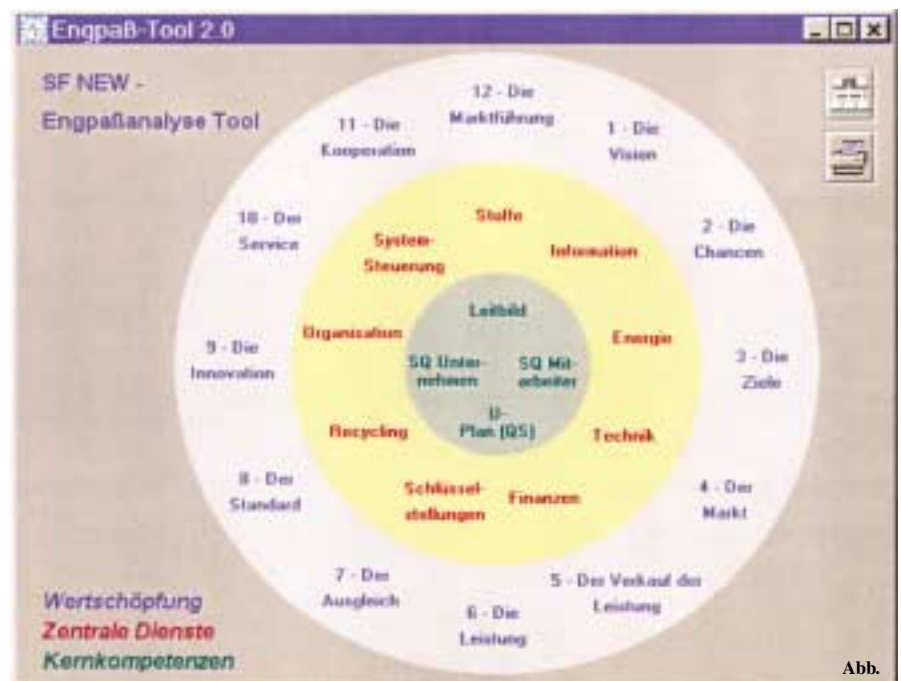


Abb.

Die Funktion Markt bildet den Übergang vom großen zum kleinen Wertschöpfungs-Prozess. Sie bildet die Schnittstelle. Man könnte auch sagen sie gehört zu beiden.

Der Nutzen der Funktion Markt ist Integration. Aus der Biologie wissen wir: bietet ein lebendiges System einem übergeordneten System keinen Nutzen, dann ist es auf Dauer nicht überlebensfähig. Je optimaler und nutzenbringender man die eigene Erwerbsstruktur mit unverwechselbarem eigenem Profil in den Markt integriert, desto besser.

Die Funktion Verkauf der Leistung ist Teil des kleinen und des großen Wertschöpfungsprozesses.

Der Nutzen der Funktion Verkauf der Leistung ist Sicherheit. Es ist die Sicherheit eines Energieausgleiches für die Leistungserbringung. Wie kann ich meine Leistungserbringung wirtschaftlich absichern, indem ich mich (möglichst vorher) vergewissere, dass es sofort (vorschüssige Teilzahlung), während (Abschlagszahlungen) oder spätestens nach Leistungserbringung einen tauglichen wirtschaftlichen Ausgleich für diese Leistung gibt.

Die Funktion Standard ist Teil des großen Wertschöpfungsprozesses. Sie bedeutet, Leistung „gerinnen“ zu lassen, um sie zu multiplizieren. (Konzepte, Verfahren, Lizenzen, Software, Systemlösungen, ...).

Der Nutzen der Funktion Standard ist Energieoptimierung: Wie multipliziere ich meine Leistung möglichst unabhängig von eigener Zeit und eigenen Strukturen?

Die Funktion Marktführung ist die letzte Funktion des großen Wertschöpfungsprozesses und wesentliches Ziel des strategischen Prozesses. Letztlich sollte die Marktführung in der Zielsetzung aller unternehmerischen Prozesse enthalten sein, weil sie die nachhaltige Unternehmenssicherung und damit die Stabilität erleichtert.

Der Nutzen der Funktion Marktführung ist vielfältig. Es ist die Alleinstellung, die Unvergleichbarkeit, die Individualität, die Kosten- und Meinungsführerschaft, die Anziehungskraft, der Wissensvorsprung und die Integrationsfähigkeit. Sicher gibt es noch weitere.

Aus der Biologie wissen wir: es ist der Alpha-Löwe der führt und dem sich die anderen unterordnen.

Die Funktion Energie/Strategie beinhaltet den strategischen Prozess. Der strategische Prozess ist in letzter Konsequenz ein energetischer Prozess, weil er einen möglichst optimalen Kräfteinsatz zum Ziel hat. Er bildet somit das Herz-Stück einer Erwerbsstruktur.

Der Nutzen der Funktion Energie/Strategie ist Effizienz und optimaler Wirkungsgrad: Wie bringe ich mich in eine wirkungsvolle Position, um mein Potenzial (Ressourcen) optimal (win/win) einzusetzen.

Die Funktion Unternehmensplan ist Teil des Kommunikations- und Identifikationsprozesses. Gleichzeitig ist sie aber auch die Funktion, in der alle anderen Funktionen und Prozesse gebündelt werden. Der Unternehmensplan ist die konzeptionelle Beschreibung des gesamten Geschäftsvorhabens.

Der Nutzen der Funktion Unternehmensplan ist Ganzheit. Habe ich mein Geschäftsvorhaben komplett durchdacht, habe ich alles berücksichtigt? Der Engpass Unternehmensplan deutet darauf hin, dass die Organisation der Unternehmung und das Gesamtvorhaben nicht komplett und für Dritte nachvollziehbar ausformuliert sind.

Die Funktion Leitbild ist Teil des Kommunikations- und Identifikationsprozesses.

Der Nutzen der Funktion Leitbild ist Orientierung. Wie drücke ich meine Einzigartigkeit nachdrücklich, bildlich und emotional aus: nach innen und nach außen, für meine Kunden, meine Mitarbeiter, mögliche Empfehler – für jetzt und für später.

Das neutrale Engpass-Funktions-Modell enthält Wertschöpfungs-Funktionen, Struktur-Funktionen und Kompetenz-Funktionen. Gleichzeitig ist es ein Prozess-Modell, weil die Funktionen teilweise identisch mit Prozessen sind oder in Kombination einen Prozess darstellen. In dem EFM[®] sind folgende Prozesse enthalten: Wertschöpfungs-Prozess (großer und kleiner WSP), Organisations-Prozess, Strategischer

Prozess, Kompetenz- oder Lern-Prozess, Kommunikations- und Identifikationsprozess. Auf Grund der Kombination von Funktions- und Prozessorientierung ermöglicht das EFM[®] die Steuerung der Unternehmung durch eine permanente Ermittlung und nachhaltige Optimierung des Entwicklungs-Engpasses.

Liebe Mitglieder, wenn Sie speziell zu diesen Themen praxisorientierte, auf der engpasskonzentrierten Verhaltens- und Führungsstrategie nach Wolfgang Mewes basierende Lösungen anbieten können, geben Sie dies bitte im ServiceBüro bekannt, auch wenn Sie bereits ein Angebot für den Marktplatz abgegeben haben. Formulieren Sie Ihr Angebot so, dass es für den jeweiligen Kunden einen klaren Nutzen darstellt und die Zuordnung zu den einzelnen Engpassfunktionen ersichtlich ist. Wenn Sie daran interessiert sind, auch für die anderen, hier nicht näher beschriebenen Funktionen Angebote abzugeben, fordern Sie die Gesamtbeschreibung der Engpassfunktionen, wie sie sich aus dem neutralen Engpass-Funktions-Modell ergeben, über das ServiceBüro an oder lesen Sie sie im Internet unter: www.strategie.net/Engpass/ nach. Wir finden mit dem Engpass-Analyse-Tool immer nur den aktuellen Entwicklungsengpass bzw. die aktuellen Entwicklungsengpässe; ist er/sind sie analysiert und behoben, taucht zwangsläufig ein neuer auf, aber dass weiss jeder, der die engpasskonzentrierte Verhaltens- und Führungsstrategie nach Wolfgang Mewes verinnerlicht hat. Mit dem Engpass-Analyse-Tool sind wir in der Lage, eine permanente Engpass-Analyse durchzuführen; immer wenn ein Engpass gelöst ist, suchen und finden wir den nächsten – eben kybernetisch.

Stecken Sie fest? Kommen Sie nicht weiter? Haben Sie einen Engpass, kennen ihn aber nicht genau? Zögern Sie nicht: Fordern Sie noch heute den Analyse-Fragebogen an, entweder bei Ihrem Regionalleiter oder, wenn dieser diese Leistung noch nicht anbietet, direkt im ServiceBüro.

