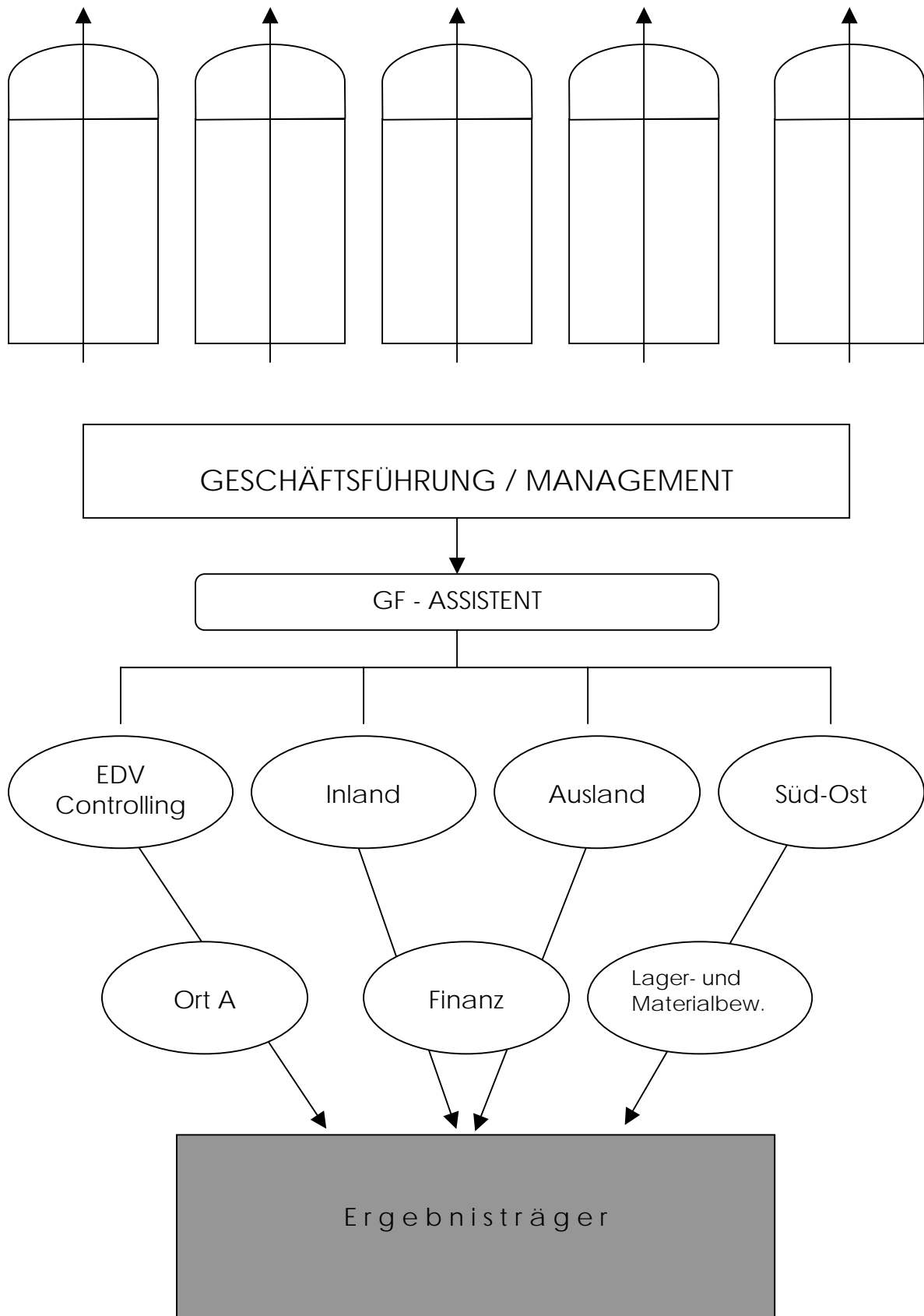


SILOORGANISATION Basisausgangspunkt

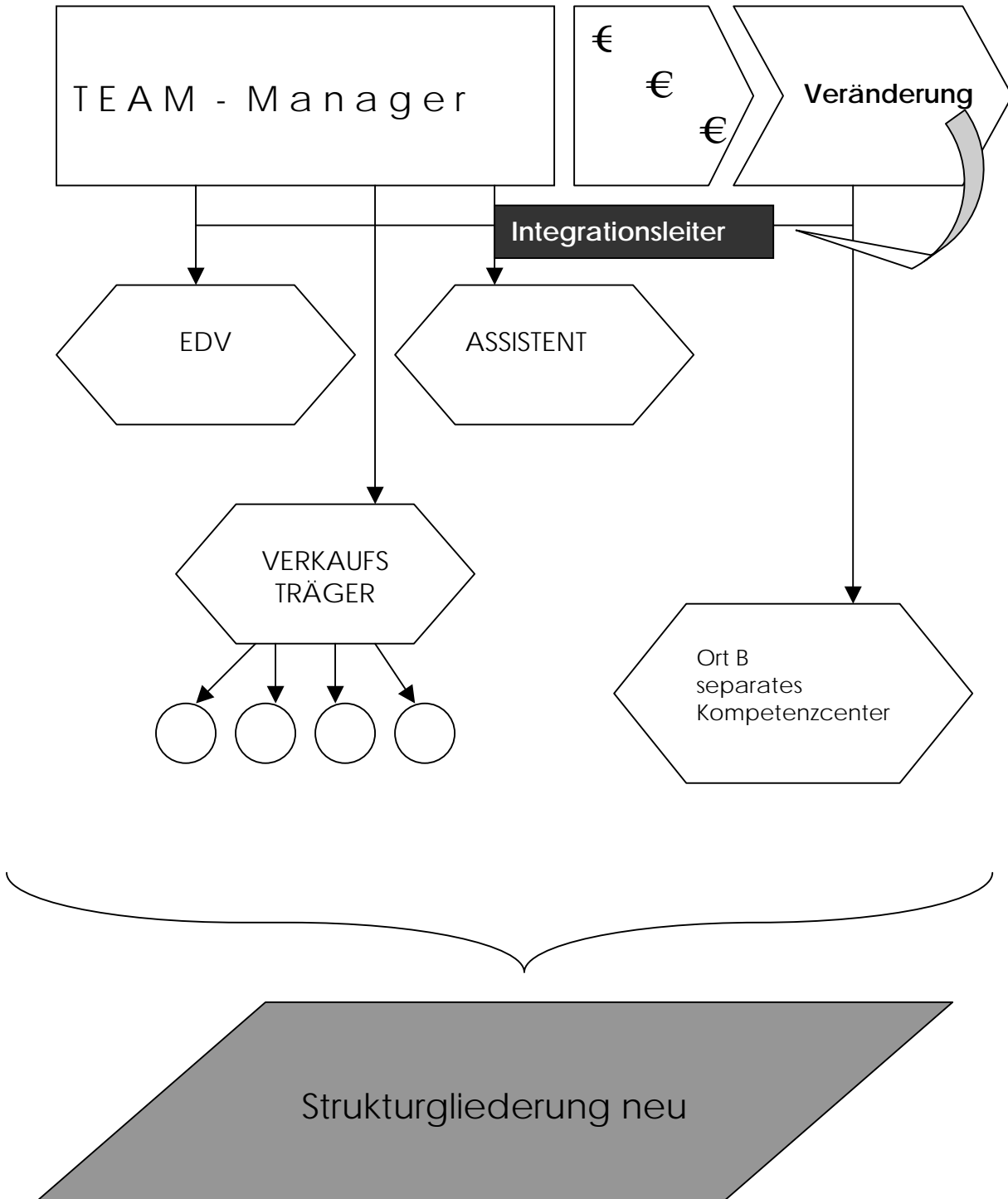


Status Quo - Management

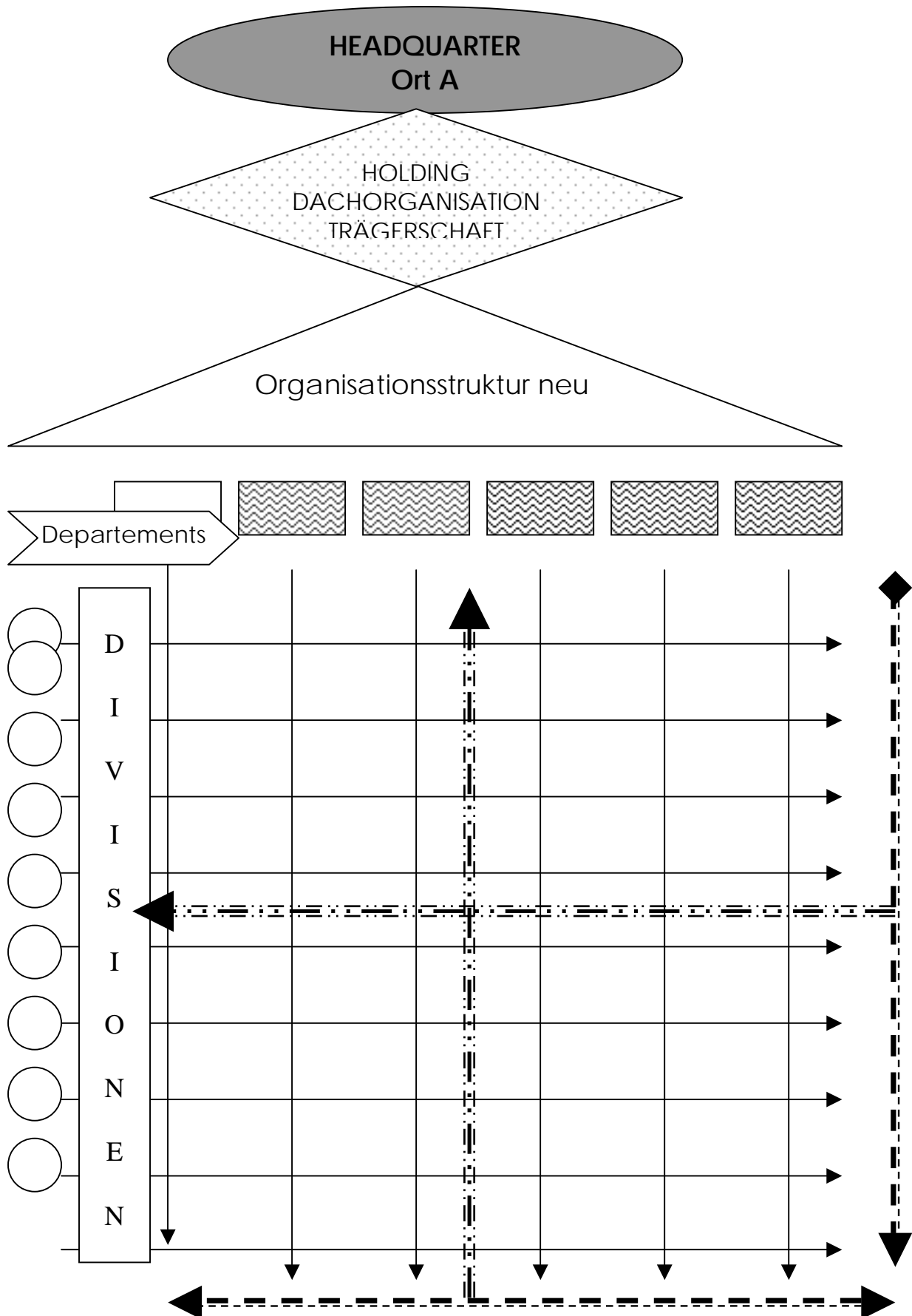
Geschäftsführung

- Assistent in Vorbereitung

Ableitend in Inszenierung



BRP Reengineering - Prozessorientierte Struktur



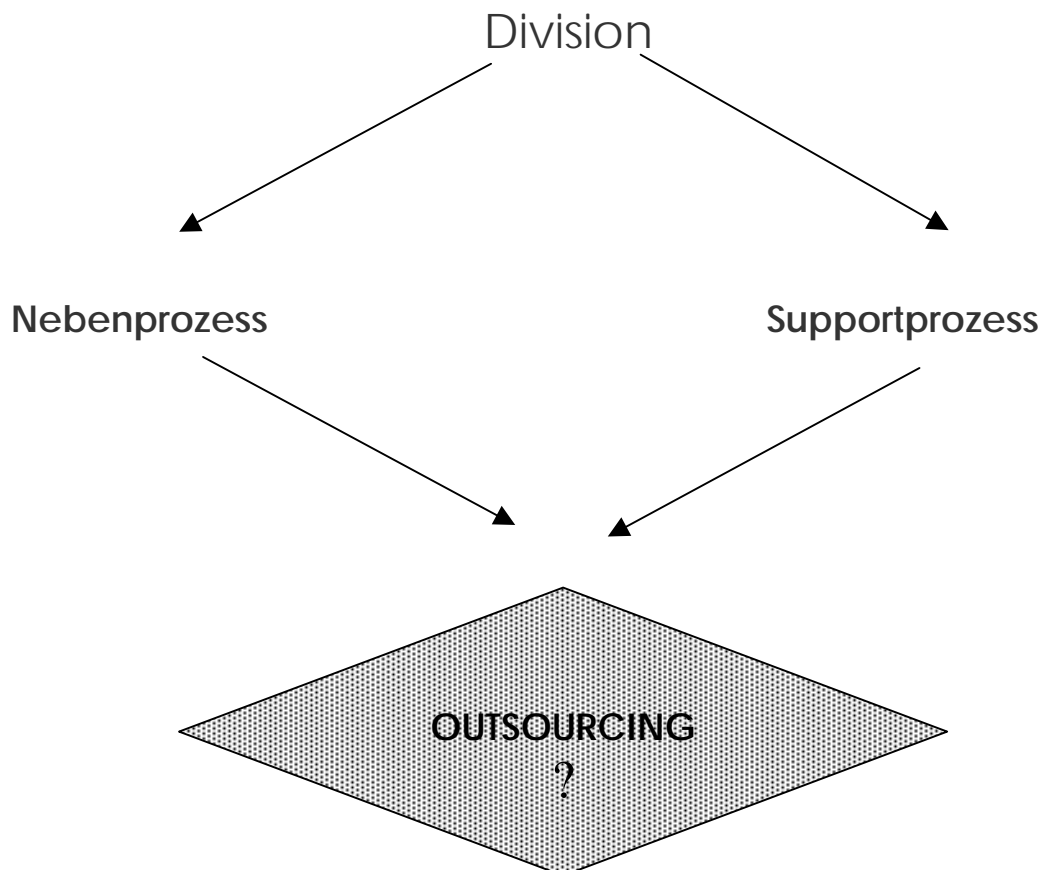
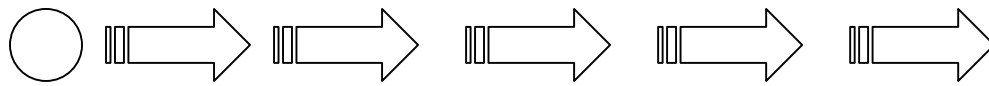
Prozessdefinition

Gemäss den Abläufen im Reengineering müssen die Kompetenzen und Prozesse neu definiert werden

Departement 1 bis 7 etc. **Kernkompetenz**

Divison 1 bis 7 etc. **Kernprozess**

Zuordnen



SWOT-Analyse Stärken-Schwächen-Chancen-Risiken

<p>MA -Mittleres Management Flexibilität Verantwortlichkeit Abteilungen Finanzkraft Marktpräsenz Preisgefüge Kompetenz +2/8°</p> <p style="text-align: right;">S</p>	<p>Ost -West Gefälle Harmonie > Abtlg. Verwaltung Organisationsabläufe Struktur Interne Konkurrenz Schäden Lademittel Distributionslogistik Verkauf Personalrekrutierung Image (CD/CI) Marketing Identifikation MA Identifikation Unternehmer</p> <p style="text-align: left;">W</p>
---	--

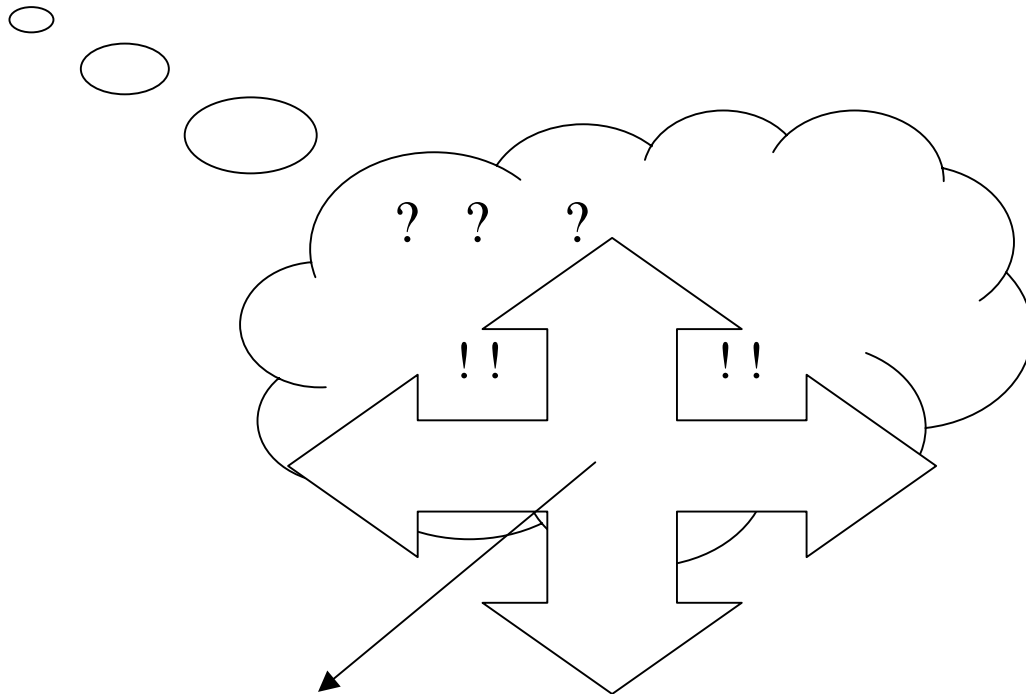
<p style="text-align: right;">O</p> <p>Informationsmanagement Qualitätsmanagement Lösungsalternativen Konzeptionen Bildungsoffensive Wettbewerbsqualifikation Stärkere Kundenbindung Leadership -Funktion Innovationsbereitschaft Umsatzsteigerungen Qualität-Quantität Entwicklung Osterweiterung</p>	<p style="text-align: left;">T</p> <p>Partnerschaften Kostensteigerung Konkurrenz Extern (Druck) MA-Wechsel (Unzufriedenheit) MA-Niveau Imitation Vertrauen Kapitalfluss Kapitaleinsatz (Liquidität) Strukturveränderung Wandel 180° Wirkungsgrad</p>
---	--

Welche Konsequenzen werden notwendig?
Was sind die Entscheidungskriterien?
Wie erfolgt die Umstrukturierung?
Wie sieht das Bild der Zukunft aus? - Vision

Fragen, die beantwortet werden müssen, um den
NEUEN Marktauftritt vorzubereiten.
Effektivität und Effizienz gestalten den Wandlungsprozess

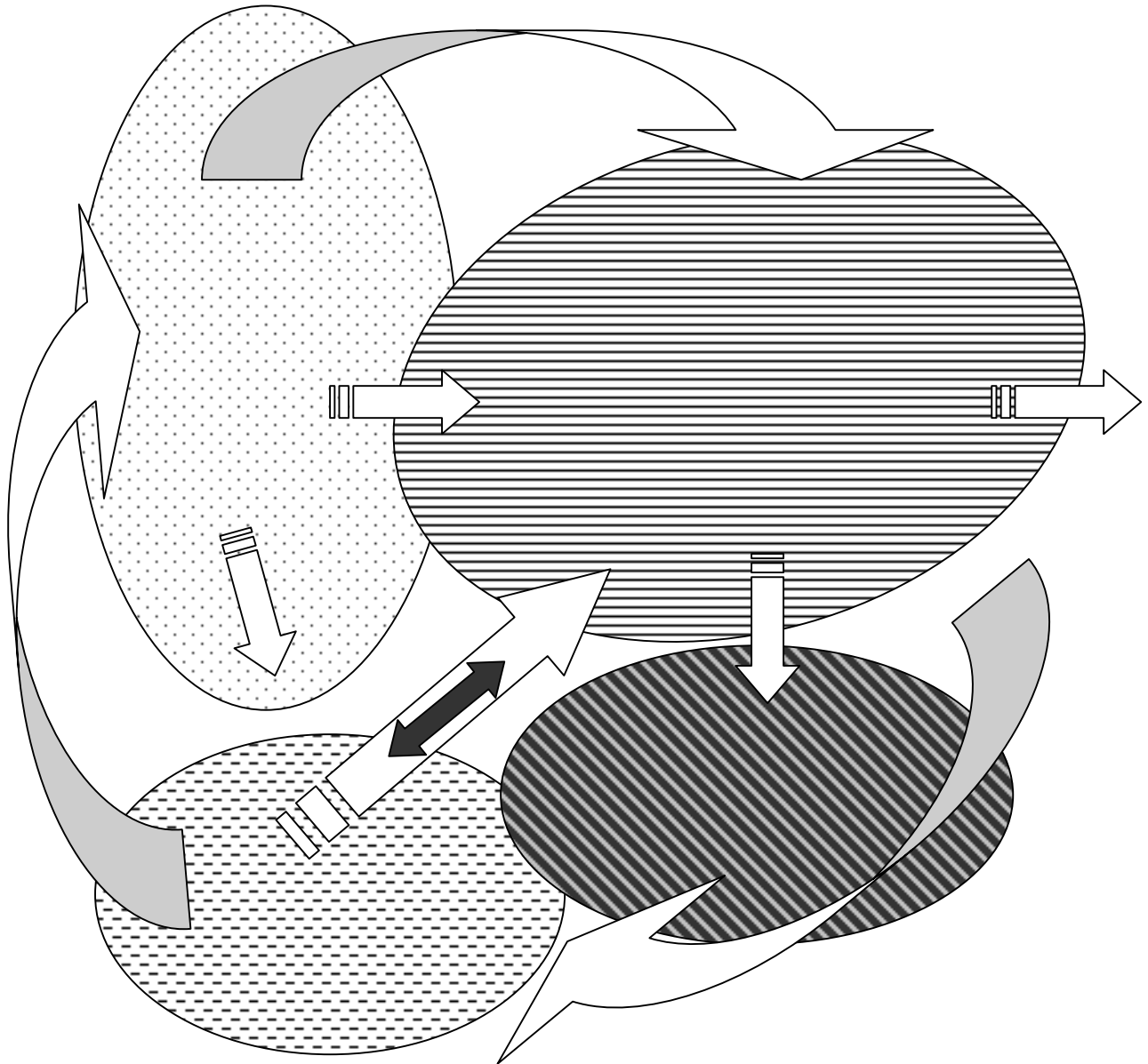
Neue Konstellation
Neue Identifikation
Neue Präsentation
Neue Strategie
Neue Orientierung
Neue Leitziele und -bilder

Unternehmen A - Neu



Mit dem Weg kommen wir zum Ziel

Zukunft des modularen Modells einer Kooperation



Kleiner und Mittlerer Regelkreis des Managements

%-Quotierung cash to cash

Wie setzen wir Meilensteine?

Klare zeitliche Abgrenzung der Projektierungsphase!

Klare Struktur!

Bezug schaffen zur **KERN-Thematik!**

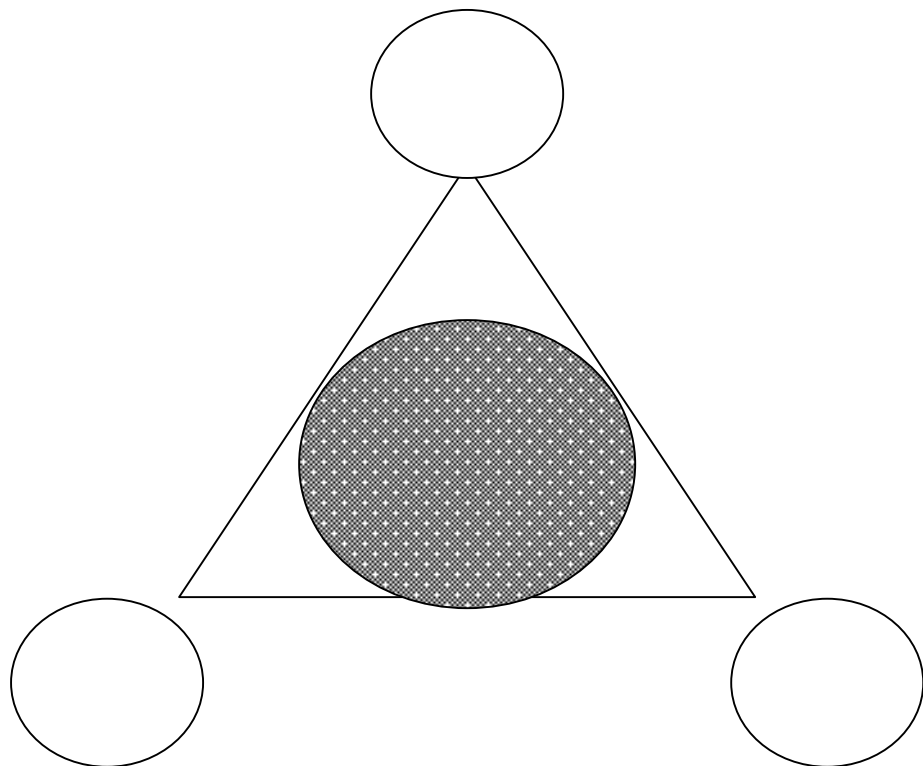
Rahmenbedingungen!
Vertragspartner

Basisbedingungen
Technisch
Operativ

P > 1

P > 2

P > 3

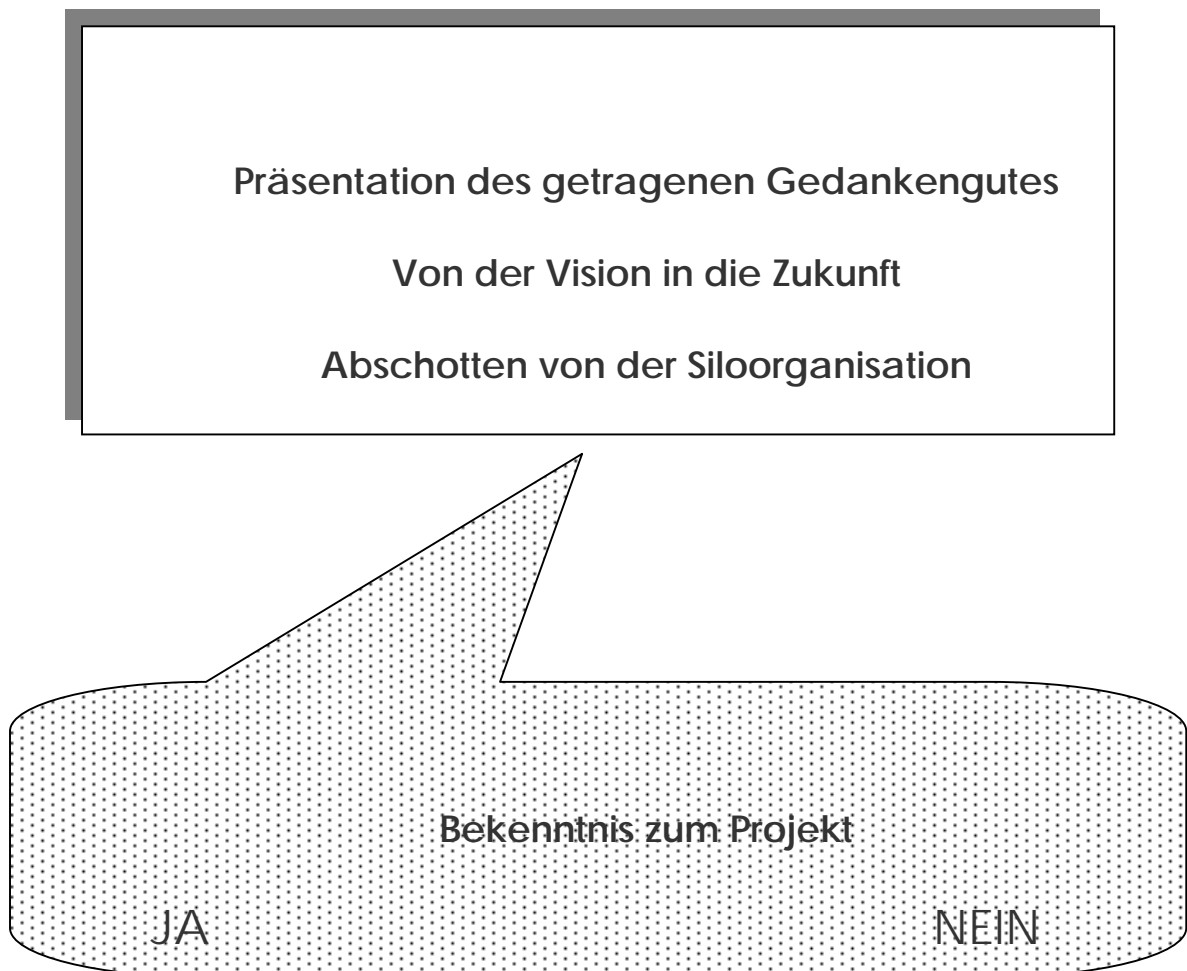


Timing - Masterplanerstellung

Rahmenbedingungen

- Unternehmen A
 - Process Owner / GF
- Unternehmen X
 - Process Owner / GF

Präsentation nach Koordination der Terminierung



Kapitalfluss

