



Pressemitteilung

Mannheim, 28. November 2011

Operational Excellence – Unternehmen versprechen sich deutliche Kostensenkungen

Industrieunternehmen haben die Bedeutung von Operational Excellence als Erfolgsfaktor erkannt. Von 13 Prozent Kostensenkungen durch optimierte operative Prozesse gehen die Befragten im Schnitt aus. Manko: Erst wenige Unternehmen verfügen hierzu über definierte Strategien. Noch seltener messen sie, ob sie gesetzte Ziele auch erreichen. Das hat eine branchenübergreifende Studie von J&M Management Consulting ergeben.

Neben Kostensenkungen lassen sich den befragten Entscheidern zufolge auch der Umsatz steigern (12 Prozent) und der Marktanteil vergrößern (9 Prozent). Die Reduktion von Kosten ist das für die Befragten primäre Ziel von Operational Excellence Programmen. Gleich auf dem zweiten Rang folgt die Steigerung der Kundenzufriedenheit. Weitere wichtige Ziele: Reduktion der Durchlaufzeiten und Verbesserung der Qualität. Allerdings messen die meisten Unternehmen nicht oder nur teilweise, inwiefern sie die Ziele auch erreichen. Lediglich 7 Prozent messen den Zielerreichungsgrad sowohl qualitativ als auch quantitativ.

Operational Excellence als entscheidender Wettbewerbsfaktor

Noch ziehen viele Unternehmen keinen Wettbewerbsvorteil aus Operational Excellence. Knapp 38% sehen sich im operativen Business tendenziell schlechter aufgestellt als ihre Konkurrenz. Ein anderes Bild ergibt sich mit Blick auf die Zukunft: Fast sieben von zehn Unternehmen unterschreiben die Aussage: „In den nächsten fünf Jahren wird unser Unternehmen im operativen Business deutlich besser sein als der Wettbewerb.“

„Noch sehen viele Unternehmen ihre Produkte als den einzig wahren Wettbewerbsfaktor. Das ändert sich allerdings zunehmend und die Unternehmen erkennen, welche Chancen Operational Excellence bietet“, erklärt Frank Müller, Director Process Excellence. „Dabei verspricht ein kombinierter und auf die gesamte Wertschöpfungskette ausgerichteter Ansatz aus Lean, Six Sigma und Supply Chain Management klare positive Ergebnisse wie etwa eine Reduktion der Durchlaufzeiten um bis zu 70 Prozent, eine Verbesserung der Gesamtanlageneffektivität um mehr als 20 Prozent sowie eine Reduktion des Ausschusses um bis zu 50 Prozent“.

Der Experte kann erst wenige Unternehmen ausmachen, die ihr Geschäft umfassend auf das Erreichen operativer Exzellenz ausgerichtet haben. „Erst wer Strategie, Kennzahlen, Prozesse und Methoden vollständig und durchgängig fest verankert hat, zählt als Champion im Bereich Operational Excellence“, so Müller. Der Umfrage zufolge sind das gerade einmal 3 Prozent. Das heißt diese Unternehmen verfügen über eine dezidierte Strategie, messen regelmäßig ihre Performance, haben etablierte Prozesse sowie methodische Unterstützung – etwa durch Lean oder Six Sigma.

J&M Management Consulting AG optimiert die gesamte Wertschöpfungskette von Unternehmen und macht sie so zu Value Chain Champions. Indem wir Management Consulting mit IT-Kompetenz verbinden, sind wir besonders umsetzungsstark. Wir lassen uns am Erfolg unserer Arbeit messen. Erfolg heißt für uns: eine nachhaltige Steigerung des Unternehmenswerts unserer Klienten. Wir nennen das „wertorientierte Beratung“.

Capital und WirtschaftsWoche zählen J&M aktuell zu den „Hidden Champions“ sowie „Best of Consulting“. J&M Consultants sind heute in den wichtigsten Industrieregionen der Welt tätig. Der Hauptsitz von J&M liegt in Mannheim. Niederlassungen befinden sich unter anderem in Berlin, Hamburg, München, Zürich, Brüssel, London, Moskau und Paris. Die Mitarbeiter und ihre Weiterentwicklung nehmen einen zentralen Stellenwert ein. Das Great Place to Work Institute listet J&M seit 2007 durchgängig beim Wettbewerb „Deutschland Beste Arbeitgeber“. Ende 2010 beschäftigt J&M bereits 250 Mitarbeiter.

Pressekontakt:

J&M Management Consulting AG
Kaiserringforum
Willy-Brandt-Platz 5
D-68161 Mannheim

Sarah Mohrdieck
Tel. + 49 (0) 621 12 47 69 -39
Fax + 49 (0) 621 12 47 69 -20
E-Mail s.mohrdieck@jnm.com
www.jnm.com