

Veröffentlichung

**Expansion durch Prozessoptimierung? Geht das?
-Ein Praxisbericht aus dem Projektgeschäft-**

Prozessoptimierungen dienen der operativen Verkürzung und Vereinfachung der wichtigsten Kernprozesse im Unternehmen, um das Ertragspotenzial komplett auszuschöpfen und um Ressourcen einzusparen.

Steinhagen, September 2016- Es gibt viele Wege den Umsatz eines Unternehmens zu steigern: Erschließung neuer Exportmärkte, Ausbau von Bestandskunden, Akquisition von Neukunden oder die *Optimierung bestehender Prozesse*, die im Kerngeschäft ausschlaggebend sind.

Die Überarbeitung von Prozessen stellt einen essenziellen Abschnitt im Wachstum eines Unternehmens dar, da eine Expansion sowohl extern als auch intern ein gewisses Know-How erfordert, um den Ausbau eines Unternehmens konkurrenzfähig zu gestalten.

„Ich habe nicht gewusst, welches Potenzial im Bereich der Optimierung unserer Projektprozesse steckt“, weiß Thomas Rüterbories, Geschäftsführer der Rüterbories Sicherheitsanlagen GmbH zu berichten. „Wir gehen mittlerweile von einer Erhöhung unserer Produktivstunden von ca. 10 % aus. Dies macht einen Umsatzzuwachs von ca. 120-150 T€ aus“.

BorchertundPartner hat sich darauf spezialisiert Kern- und Supportprozesse für mittelständische Unternehmen im Bereich Vertrieb aber auch des Projektgeschäftes zu analysieren, zu strukturieren und zu implementieren.

Um diesen Prozess reibungslos in die Wege zu leiten und durchzuführen, bietet BorchertundPartner nach der Erfassung der Istprozesse und der Sollprozessmodellierung, ein spezielles Umsetzungskonzept an, welches in Form eines Interimsmandates durchgeführt wird. So wird der Erfolg gewährleistet.

„Nur wer im Unternehmen selbst arbeitet und die Mitarbeiter kennenlernt, die die Prozesse leben müssen, kann erfolgreich Prozesse in der Praxis optimieren. Klassische Beratungskonzepte vom Schreibtisch versagen hier, weil der Bezug zum Unternehmen und den Menschen fehlt“, sagt Dr. Carsten Borchert von BorchertundPartner.

Während der Umsetzungsphase legt BorchertundPartner somit viel Wert darauf, die Prozesse gemeinsam mit den Mitarbeitern auf Praktikabilität hin zu überprüfen und im Rahmen eines effizienten Prozesscontrollings zu implementieren.

Expansion durch Prozessoptimierung? Ja, das geht!

Unternehmenskontakt:

Ali Capar

Öffentlichkeitsarbeit

BorchertundPartner GmbH

Kaistr. 10

33803 Steinhagen

Tel.: +49 5204-9249520

E-Mail: ac@borchert-partner.de

www.borchert-partner.net