

Produktentwicklungs-Assessment

Ausgangslage

Aktuelle Studien zeigen: wesentliche Voraussetzung für den Firmenerfolg ist eine optimale Produktentwicklung. Den enormen aktuellen Herausforderungen – Ausweitung des Produktportfolios, kundenspezifische Produktgestaltung, kurze Time-to-market – stehen häufig ineffiziente Entwicklungsprozesse gegenüber. Sie haben zur Folge, dass Entwicklungen länger dauern als geplant und teurer werden als vorgesehen. Mangelhafte Produktqualität oder am Markt vorbeientwickelte Produkte sind oft das Ergebnis.

Zielsetzung

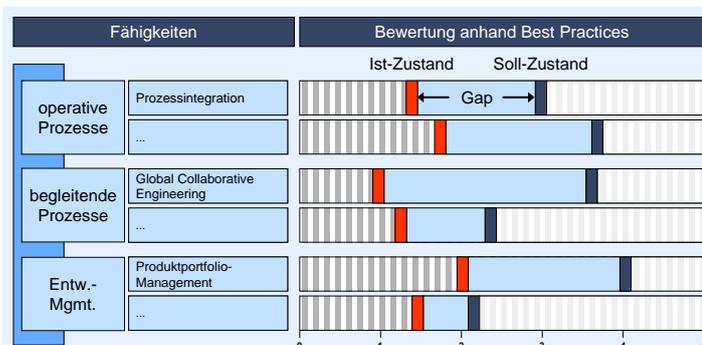
Ziel des Beratungsprogramms „Produktentwicklungs-Assessment“ ist es, die Grundlage zur optimalen Ausrichtung der Produktentwicklung anhand der Geschäftsstrategie des Unternehmens zu schaffen.

Inhaltliche Leitlinie sind dabei aktuelle Erfolgsfaktoren, zum Beispiel:

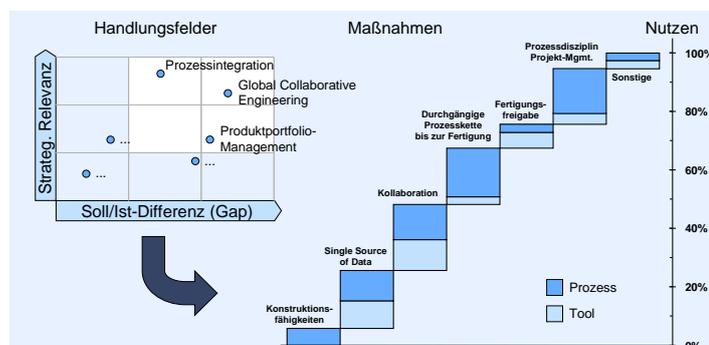
- Global Collaborative Engineering
- Prozessintegration und –durchgängigkeit bis zu Fertigung und Vertrieb
- Zielgerichtetes Produktportfolio- und Produktarchitektur-Management
- Schnelle Marktreife und Flexibilität bei hoher Produktzuverlässigkeit
- Sichere Beherrschung der Produktkosten

Endprodukte

Auf Basis einer fundierten Diagnose werden konkrete Optimierungsvorschläge erarbeitet. Diese erlauben die sofortige Entscheidung und Umsetzung eines Optimierungsprogramms in der Produktentwicklung:



■ Soll/Ist-Vergleich unter Berücksichtigung von Best Practices



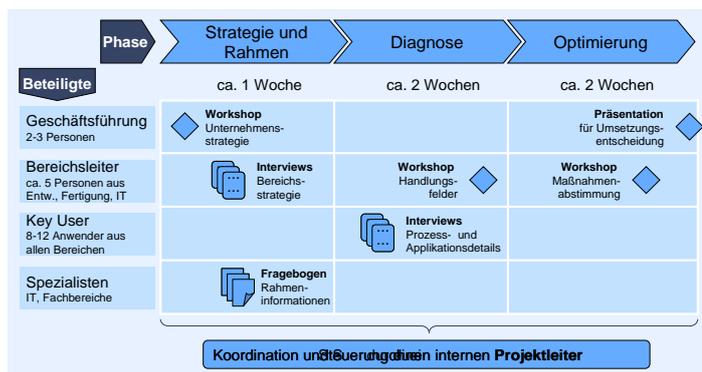
■ Priorisierte Handlungsfelder

■ Maßnahmenvorschläge, Nutzenanalyse und Umsetzungs-Roadmap

Vorgehen und zeitlicher Rahmen

Das 5-wöchige Beratungsprogramm umfasst drei Projektphasen. Im Sinne einer klaren und schnellen Fokussierung wird Top Down vorgegangen.

Aus den Vorgaben des Managements werden notwendige Details mit Key Usern und Spezialisten erarbeitet. Die Ergebnisse werden danach Bottom Up vorgestellt und abgestimmt. Die Einbindung der Klienten-Mitarbeiter erfolgt effizient und aufwandsarm in bewährter Interview- und Workshop-Technik.



Inhalt der Phase "Strategie und Rahmen"

Ziel der Phase „Strategie und Rahmen“ ist die inhaltliche Ausrichtung der folgenden Diagnosephase sowie die Schaffung einer Grundlage für die Bewertung, Priorisierung und Nutzenkalkulation.

Hierzu werden Unternehmens- und Bereichsstrategien (z.B. Entwicklung, Fertigung, Marketing, Einkauf, Vertrieb) mit dem Management in einem Workshop sowie Interviews aufgenommen. Dabei werden auch laufende Initiativen sowie aktuelle Probleme erfasst. Relevante Rahmenparameter werden bei entsprechenden Spezialisten über Fragebögen ermittelt.

Inhalt der Phase "Diagnose"

Ziel der Phase „Diagnose“ ist die Fokussierung auf zentrale Handlungsfelder für die folgende Optimierungsphase.

Dafür werden Interviews mit Key Usern zur Erhebung des Ist-Status in Bezug auf Prozesse und Applikationen geführt. Dieser wird dem Soll-Zustand gegenübergestellt, der aus der Geschäftsstrategie abgeleitet wird. Unter Berücksichtigung von aktuellen Best Practices ergeben sich die für die Optimierung notwendigen Handlungsfelder. Diese werden nach Dringlichkeit (Soll/Ist-Differenz) und Wichtigkeit (strategische Relevanz) priorisiert. Die Ergebnisabstimmung erfolgt in einem Workshop auf Bereichsebene.

Inhalt der Phase "Optimierung"

Ziel der Phase „Optimierung“ ist die Erarbeitung und Abstimmung konkreter Maßnahmenvorschläge.

Dafür wird aus den ausgewählten Handlungsfeldern zunächst eine nach Umsetzungsaspekten gegliederte Maßnahmenstruktur abgeleitet. Die Maßnahmen werden inhaltlich umrissen, zusätzlich erfolgt eine Nutzenabschätzung. Die sich aus Prioritäten und Abhängigkeiten ergebende Roadmap rundet die Entscheidungsbasis für die anschließende Umsetzung ab. In der abschließenden Ergebnispräsentation vor der Geschäftsführung wird über die umzusetzenden Maßnahmen entschieden.

Kontakt

Fragen zu diesem Beratungsprogramm richten Sie bitte an:

Dr. Axel Muhm

Telefon 089 890 559 - 218

E-Mail axel.muham@basycon.com

Basycon Unternehmensberatung GmbH

Welserstraße 1

81373 München

www.basycon.com