

» **Dual Studierende der IUBH gegen den Fachkräftemangel**

Seite 1

» **Top-Trends in der Unternehmensberatungsbranche**

Seite 2

» **mib Benchmarking – Die prozesskostenbasierte Methodik**

Seite 3

Dual Studierende der IUBH gegen den Fachkräftemangel



Studierende der IUBH in Düsseldorf: Schon der in Düsseldorf geborene Heinrich Heine sagte: "Geld ist rund und rollt weg, aber Bildung bleibt."

Der Mittelstand kämpft um die besten Köpfe

Die Suche nach Fachkräften wird für Mittelständler immer schwieriger - 50 Prozent der Ausbildungsverantwortlichen in Deutschland haben laut aktueller Studie der Gesellschaft für Personalführung Probleme bei der Bewerberrekrutierung. Clevere Unternehmen finden neue Formen von Kooperationen mit dualen Hochschulen wie der IUBH: sie bilden die begehrten Fachkräfte mit aus und binden sie gleich langfristig an ihr Unternehmen.

Vorteile für Unternehmen

Mit einem dualen Studierenden fahren Unternehmen gut: Rund 97 Prozent der Unternehmen in Deutschland sind „sehr zufrieden“ oder „zufrieden“ mit ihren dualen Studierenden, ergab eine Studie des Bundesinstituts für Berufsbildung. „Gerade vor dem Hintergrund der aktuellen Diskussion um den ‚Akademisierungswahn‘ zeigen die Erfahrungen, dass die Verknüpfung von akademischem Management-Wissen mit handfester Berufserfahrung zukunftsfähig ist“, meint Prof. Stefan Marx, Prorektor der IUBH Duales Studium.

... weiter auf Seite 2



Dauer der Beschäftigung:
3,5 Jahre

Ausbildungsform:
Praktikum (nicht vom Mindestlohn
betroffen) - Keine IHK-Ausbildereignung
nötig

Ausbildungsmodell:
Wöchentlicher Wechsel zwischen Stu-
dium und Praxisphase im Unternehmen

Branchen:
Steuern & Rechnungswesen, Immobili-
en, Industrie & Logistik, Marketing, nach-
haltige Energien, Tourismus, Gesundheit

Weitere Infos:
www.iubh-dualesstudium.de
info@iubh-dualesstudium.de

Seine Hochschule bildet bundesweit in den Bereichen *Steuern & Rechnungswesen, Immobilien, Industrie & Logistik, Marketing, nachhaltige Energien, Tourismus* und *Gesundheit* aus. Sie ist als Bildungspartner besonders bei kleinen und mittelständischen Unternehmen gefragt, denn: insbesondere KMU, die häufig mit wenig Ressourcen für Personalentwicklung und Recruiting haushalten müssen, können vom dualen Studium profitieren. Das Praxis-Know-how der Studenten ist direkt auf das Unternehmen, die Prozesse und Arbeitsabläufe zugeschnitten. Lange Einarbeitungszeiten, teure Traineeprogramme und das Einstellen von Hochschulabsolventen entfallen, da die dual Studierenden vom Studium sofort ins Arbeitsleben übergehen.

Profitieren von langjähriger Erfahrung

Über 1.000 Unternehmen haben sich bislang für eine Kooperation mit der IUBH Duales Studium entschieden, z.B. Check24, die Mediengruppe Thüringen oder die Hotelkette Motel One: „Für uns ist die Rekrutierung und Bindung von talentiertem Nachwuchs einer der wichtigsten Wettbewerbsfaktoren. Mit unseren Studierenden der IUBH können wir unsere Fach- und Führungskräfte von morgen zielgerichtet auf unsere Bedürfnisse ausbilden – und stellen damit die Weichen für eine erfolgreiche Zukunft,“ meint Human Resources Manager Kerstin Winkelmann von Motel One. Mit Erfolg: 2015 schnitt die IUBH erneut als beste deutsche Hochschule im Bereich Praxisbezug/Berufsorientierung ab (CHE-Hochschulranking).

Top-Trends in der Unternehmensberatungsbranche

Eine aktuelle Studie des Bundesverbandes Deutscher Unternehmensberater BDU e.V. zeigt die Trends in der Branche. Ein Blick auf die aktuellen Daten lohnt sich!

- Projekte werden verstärkt auf den Wertbeitrag hin kritisch hinterfragt. Schon vor dem Start eines Projektes wird das Ziel noch klarer definiert und die Auswirkungen bzw. der Nutzen identifiziert.
- Klienten erwarten zunehmend belastbare Umsetzungserfolge in den Beratungsprojekten. Dies führt zu einem weiteren Wachstum funktionaler oder branchenorientierter Beratungsspezialisten.
- Klienten hinterfragen die spezifische Eignung des Teams und jedes einzelnen Teammitgliedes losgelöst vom Branding der betreffenden Unternehmensberatung noch stärker als bislang.
- Die Anforderungen der Generation Y an das Berufsleben beeinflussen zunehmend die Rekrutierungsprozesse der Unternehmensberatungen.

mib Benchmarking – Die prozesskostenbasierte Methodik

Der deutsche Mittelstand zeichnet sich durch seine unternehmerische Weitsicht und seine nachhaltige Orientierung aus. So verstehen es die erfolgreichen Produktionsunternehmen durch hohe Innovationskraft gepaart mit fundierter Fachkompetenz sich in „ihrem“ Marktsegment gegenüber dem zunehmenden Wettbewerb durchzusetzen.

Bei der Bewertung des Erfolges wird der Blick zuerst auf die Absatzgrößen der Produkte und die Randbedingungen der Märkte gerichtet. Der Vertriebs Erfolg im Vergleich zum Wettbewerb lässt sich dabei durch die Analyse von Marktanteilen und durch die Auswertung der eigenen Absatzgrößen recht gut ermitteln.

Schwieriger gestaltet sich dagegen die Frage nach der „Margenstärke“ gegenüber dem Wettbewerb. Nicht selten stellt sich die Frage, wie „gut“ der Wettbewerb aufgestellt ist, insbesondere, wenn man im täglichen Geschäft mit wettbewerbsbedingten Preisnachlässen konfrontiert wird.

Geht man von der Annahme aus, dass für Produktionsunternehmen die Beschaffungskosten überwiegend bekannt sind und sich die direkten Wettbewerber auf demselben technologischen Qualitätsniveau im gleichen Kundenkreis bewegen, so resultiert als wesentliche Einflussgröße für die Wettbewerbsfähigkeit der Unternehmen die „Produktivität“. Diese ergibt sich vereinfacht aus der Summe sämtlicher Kosten, die die Geschäftsprozesse verursachen, im Bezug zu den erzielten Umsätzen.

Somit verbleibt die entscheidende Frage: „Wie kann man die eigene Produktivität bewerten, steuern und insbesondere gegenüber dem direkten Wettbewerb steigern, so dass man auch zukünftig die besseren Vertriebsargumente (Preis) sowie die nötigen finanziellen Mittel für Innovationen und Wachstum besitzt?“

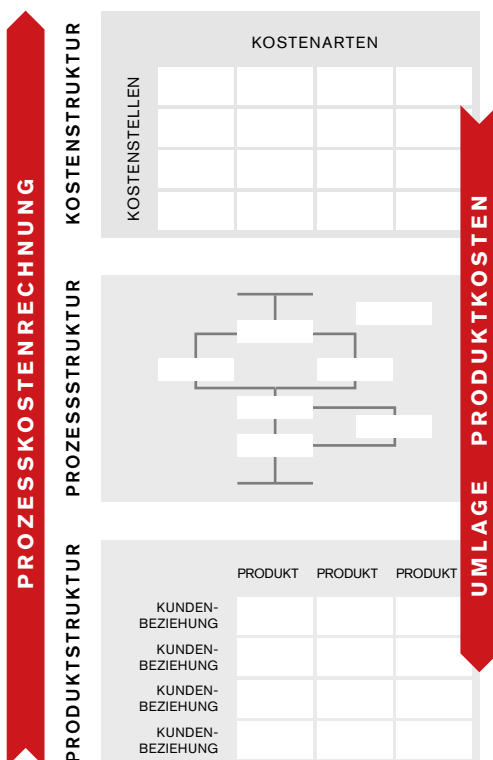
Vorteile der Prozesskostenrechnung

Löst man sich von der klassischen Stückkostenberechnung, die sämtliche Kosten des Unternehmens direkt auf die Produkte bzw. definierten Kostenträger „umlegt“ und verwendet einen Prozesskostenansatz, der die relevanten Kosten für einen separaten Geschäftsprozess im Verhältnis zu seinem echten Nutzen ermittelt, werden die Einflussgrößen auf die Produktivität und damit potentielle Verbesserungen sehr transparent.

Oft bestehen im Unternehmen Fix- bzw. indirekte Kosten, die zumeist nur summarisch im Aufwand erfasst sind und nur per Umlage dem Unternehmenserfolg zugeordnet werden können. Entsprechend kann auch eine Optimierung dieser Kosten in Bezug auf deren direkten Nutzen nur pauschal erfolgen. Die Prozesskostenrechnung dagegen bietet auf Basis von „Cost-Drivern“ die Möglichkeit, den Zeit- und Kostenaufwand für jeden Prozess in Abhängigkeit des Nutzens bzw. des wirklich zu bearbeitenden Arbeitsvolumens sehr transparent darzustellen und so Ausprägung und Dimensionierung der Prozesse zu optimieren.

... weiter auf Seite 4

Welche Kosten benötigt der Prozess?



Welche Prozesse benötigt das Produkt?

Zudem ermöglicht die Betrachtung einzelner Prozesse eine sehr gute Vergleichbarkeit mit anderen Unternehmen, die nicht unbedingt aus dem direkten Wettbewerbsumfeld stammen müssen. Dabei entfallen die Hürden der Wettbewerbsbedenken, und wertvolle praxiserprobte Erfahrungen können mit anderen Unternehmen (anderer Produktbereiche) ausgetauscht und effizient weiterentwickelt werden.

Natürlich lassen sich die ermittelten Prozesskosten auch direkt in eine Produktkostenbetrachtung (Kostenträgerrechnung) überführen und ermöglichen so, neben der Optimierung von Geschäftseinheiten, auch die kontinuierliche Verbesserung der eigenen (Produkt-) Stückkosten.

Nutzen Sie unsere Erfahrungen im Benchmarking

Basierend auf den Projektergebnissen, die wir seit unserem über 10jährigen Bestehen der MIB sammeln und in entsprechende branchenspezifische Prozess-Referenzmodelle überführen konnten, wird sehr deutlich, welches kontinuierliche Verbesserungspotential aus der Anwendung der Prozesskostenrechnung sowie dem prozessbasierten Vergleich von Standorten bzw. Unternehmensstrukturen zu erzielen ist.

Gerne analysieren unsere Berater mit Ihnen gemeinsam, in welchen Bereichen Sie bereits Vorbild sind und wo evtl. noch Verbesserungspotentiale schlummern.

Benchmarking (engl. Benchmark = Maßstab, Bezugs- oder Richtgröße) bezeichnet dabei allgemein die Methode durch zielgerichteten Vergleich zwischen unterschiedlichen Standorten oder Unternehmen die jeweils besten Praktiken (Best Practices) als Referenz zur Leistungsoptimierung zu identifizieren, zu verstehen, auf die eigene Situation anzupassen und zu integrieren. Benchmarking ist einer der effektivsten Wege praxisorientierte Verbesserungspotentiale zu heben, denn das in Benchmarking-Projekten erarbeitete Wissen stammt aus der Praxis und hat sich im Alltag bewährt.

Grundsätzlich kann Benchmarking auf unterschiedlichen Ebenen angewendet werden. So unterstützt es den Entscheidungsprozess „Die richtigen Dinge zu tun“ aber auch die ausführenden Prozesse d.h. „Die Dinge richtig tun“.

Phasen des mib-Benchmarking

Im mib-Benchmarking sind diese beiden Ansätze zusammengeführt worden und unterstützen so deutlich zeit- und kostensparend Ihren Verbesserungsprozess „Das Richtige richtig tun“. In einer Analysephase werden die Projekt-Ziele, die Prozessstrukturen sowie die relevanten Kostentreiber für die zu untersuchenden Einheiten erfasst.

Basierend auf der strategischen und organisatorischen Ausrichtung der Geschäftseinheit bzw. des Unternehmens werden anschließend die relevanten Effizienz-, Hebel-, Kern- und Kundenprozesse zugeordnet. Diese leiten sich aus dem „Einfluss auf die externen Kostenstrukturen“ sowie aus dem „Einfluss auf den Kundennutzen“ ab.

... weiter auf Seite 5

Entsprechend kann bereits aus dem Ergebnis der Analysephase ein klares Bild der „Wirkzusammenhänge“ von Aufwand und Nutzen für die bestehenden Prozesse gewonnen und für erste Verbesserungen genutzt werden. Die Prozesskosten-Kennzahlen basieren dabei auf konkreten Geldeinheiten und bieten somit einen sehr transparenten Ansatz die gesteigerte Profitabilität direkt in die Ergebnisrechnung- und Budgetierung des Unternehmens zu überführen.

In der Konzeptphase des mib-Benchmarking wird neben der Auswahl und Abstimmung mit den potentiellen Benchmarking-Partnern auch eine entsprechende Regelung zur Datenerhebung sowie zur gegenseitigen Datennutzung (Vertraulichkeit) zwischen den Kooperationspartnern vereinbart. Basierend auf den erhobenen Vergleichsdaten werden resultierende quantitative sowie qualitative Verbesserungspotentiale aufgezeigt sowie entsprechende Maßnahmen vorgeschlagen.



Die „Effizienzprozesse“ können zumeist direkt für einen standort- und unternehmensübergreifenden Performance-Vergleich verwendet werden, da sie primär funktionsbedingt und nur selten produktindividuell sind. So konnte die MIB in einem Benchmarking-Projekt zweier Markenartikelhersteller für unterschiedliche Haushaltswaren fast 90% der Effizienzprozesse direkt vergleichen. Die Optimierung der „Effizienzprozesse“ drückt sich überwiegend in Produktivitätssteigerungen bzgl. Personalaufwand, Logistik-, Maschinen- und Instandhaltungskosten sowie bzgl. dem Produktionsplatzbedarf und der Kapitalbindung aus. Zudem können teilweise sogar unternehmensübergreifende Kooperationen sowie die Hebung gemeinsamer Synergiepotentiale erzielt werden.

Bei der Gestaltung von Hebel-, Kern- und Kundenprozessen wird die Vergleichbarkeit branchenfremder Prozesse methodisch primär durch die geeignete Auswahl von relevanten Benchmarking-Partnern und geeigneten Systemabgrenzungen sowie durch die Definition und Berech-

... weiter auf Seite 6

nung von „Komplexitätstreiben“ erzielt. Im Ergebnis können so neben den direkten Produktivitätssteigerungen insbesondere auch Prozessverbesserungen z.B. der Vertriebseffizienz, der Waren- und Datenverfügbarkeit, der Produkt-Entwicklungsdauer, der Betriebssicherheit oder der Liefer- und Servicequalität erzielt werden.

Das mib-Benchmarking stellt einen bewährten Methodenansatz dar, der in Kombination mit der langjährigen und operativen Ausrichtung unserer Berater einen sehr erfolgreichen Ansatz zur strukturierten und nachhaltigen Produktivitätsverbesserung bietet. Sofern wir ihr Interesse wecken konnten, würden wir Ihnen gerne das mib-Benchmarking in einem persönlichen Gespräch vorstellen.

Christof Bäumer

Diplom-Ingenieur,
Diplom-Wirtschaftsingenieur
c.baeumer@mi-beratung.de

mib GmbH

Gräfin-Imma-Strasse 1
44797 Bochum
Tel.: 0211-1592 2088
info@mi-beratung.de



Für Christof Bäumer ist „Operative Exzellenz“ der rote Faden seiner beruflichen Kompetenz. Als Wirtschafts-Ingenieur mit langjähriger Führungserfahrung in den Bereichen Supply Chain und Produktion sowie über 15 Jahren Berufs- und Projekterfahrung als erfolgreicher Berater steht er für hohe Produktivität, internationales Qualitätsmanagement, effiziente Bestände und Materialwirtschaft, optimale Lieferfähigkeit sowie professionelles Projekt- und Prozessmanagement. Seine fachlichen Qualifikationen werden durch umfangreiche Mitarbeiter-Coaching-Projekte sowie durch seine Zertifizierung (Certified© Black Belt) als Six-Sigma-Experte abgerundet.

Christof Bäumer gründete 2003 die mib Mittelstands- und Industrieberatung GmbH, die er seitdem als geschäftsführender Gesellschafter leitet.