

Optimierungsanalyse im Unternehmen

Um als Unternehmer erfolgreich zu sein und zu bleiben, ist ein regelmäßiges Analysieren der Ist-Situation erforderlich. Bei dieser Analyse geht es um das „AusSORTIEREN“, Finden von Optimierungspotenzial, Überprüfen von Prioritäten und Ressourcen etc.

Fixieren Sie sich ganz bewusst einen **Termin für Ihren Analyse-Tag**. An diesem Tag werfen Sie mal einen genauen Blick auf die Kennzahlen und stellen Sie sich folgende Fragen zur aktuellen Situation. Einige dieser Fragen werden Sie einfach beantworten können, bei einigen hingegen müssen Sie auf die Analyse Ihrer Daten und Kennzahlen zurückgreifen.

Nur wer **regelmäßig einen Check** durchführt, wird Trends erkennen, Schwierigkeiten und Probleme aufdecken und damit die Chance wahren, rechtzeitig zu reagieren.

Dies folgende Liste bietet einen ganzheitlichen Ansatz für die regelmäßige Analyse Ihrer Ist-Situation, um Optimierungspotenziale zu erkennen und Ihre strategische Ausrichtung zu stärken.

Kunden, Produkte und Dienstleistungen:

1. Mit welchen Kunden, Produkten, Dienstleistungen machen wir nur mehr geringen oder gar keinen Gewinn?
2. Mit welchen Kunden, Produkten, Dienstleistungen machen wir den meisten Gewinn?
3. Bei welchen Kunden, Produkten, Dienstleistungen lassen sich Änderungen oder Trends erkennen?
4. Welche Kunden, Produkte, Dienstleistungen haben wir nur aus Gewohnheit „im Programm“?
5. Welche Kunden, Produkte oder Dienstleistungen verursachen die meisten Beschwerden oder Probleme?
6. Welche Kunden, Produkte oder Dienstleistungen haben das größte Wachstumspotenzial?
7. Mit welchen Kunden haben wir die stärkste langfristige Bindung? Wie können wir diese stärken?
8. Welche Dienstleistungen oder Produkte könnten wir erweitern oder diversifizieren, um neue Zielgruppen zu erreichen?

Ressourcen und Effizienz:

9. Was kann ohne negative Folgen in einem Bereich ersatzlos gestrichen oder wenigstens reduziert werden (regelmäßige Besprechungen, Abläufe, Formulare etc.)?
10. Welche Ressourcen werden aktuell ineffizient genutzt?
11. Wo gibt es unnötige Doppelarbeit, und wie kann diese reduziert werden?
12. Welche Bereiche oder Aufgaben binden unverhältnismäßig viel Zeit ohne entsprechenden Mehrwert?
13. Welche Technologien oder Tools könnten unsere Effizienz steigern?
14. Welche gewinnbringenden Ideen wurden bisher aufgeschoben und können kurzfristig umgesetzt werden?
15. Welche Aufgaben werden nur aus Gefälligkeit erledigt?
16. Was würden wir nicht ein weiteres Mal beginnen, wenn wir es nicht schon begonnen hätten?
17. Welche Abläufe und Aufgaben lassen sich vereinfachen?

Trends und Marktanalyse:

18. Welche aktuellen Markttrends sollten wir genauer beobachten?
19. Welche neuen Technologien oder Innovationen könnten unser Geschäft beeinflussen?
20. Wo haben unsere Mitbewerber einen Vorteil, und wie können wir darauf reagieren?
21. Welche neuen Zielgruppen könnten wir mit kleinen Anpassungen erreichen?

Prioritäten und Strategie:

22. Welche Aufgaben und Projekte haben derzeit die höchste Priorität? Sind diese noch relevant?
23. Welche strategischen Ziele haben wir erreicht, und welche müssen angepasst werden?
24. Welche Chancen haben wir in der Vergangenheit verpasst, und wie können wir diese nachholen?
25. Welche Maßnahmen könnten unsere Vision und langfristige Strategie noch besser unterstützen?

Mitarbeiter und Team:

26. Welche Fähigkeiten oder Kompetenzen fehlen in unserem Team?
27. Wo können wir unsere Teamkommunikation und Zusammenarbeit verbessern?
28. Welche Aufgaben könnten wir durch Outsourcing oder Automatisierung vereinfachen?
29. Wie können wir die Motivation und Zufriedenheit unserer Mitarbeiter steigern?

Finanzen:

30. Welche laufenden Kosten könnten optimiert oder gesenkt werden?
31. Gibt es ungenutzte oder brachliegende Ressourcen, die Gewinne generieren könnten?
32. Wo können wir zusätzliche Einnahmequellen erschließen?
33. Welche Investitionen könnten langfristig den größten Nutzen bringen?

Detaillierte Infos & Tipps zum Thema Prozessoptimierung:
www.zeitbluten.com/news/standardisierung-von-prozessen/