

Krise aktuell: Ein Dank an unsere weitsichtigen Kunden!

„Keine Krise ist wie diese...“ das hören wir jeden Tag in den Medien. Die einen spüren die Folgen bereits, die anderen glauben noch nicht wirklich daran und hoffen, dass der Kelch an ihnen vorüber geht.

Fakt ist, dass alle Branchen, die an die Automobil- oder Finanzindustrie gekoppelt sind, bereits umfassende Maßnahmen ergriffen haben. Wir als PEP-Institut können aktuell zwei „Denkrichtungen“ identifizieren:

Gruppe 1 - die Vorsichtigen. Man weiß nicht, was die Zukunft bringt, daher ist Sparen angesagt, wo es nur geht: Alles wird aus Vorsicht auf ein Minimum zusammen gefahren, das Gebot der Stunde ist ein absoluter Sparzwang. Das kann eine Strategie sein.

Gruppe 2 - die Weitsichtigen. Man weiß nicht, was die Zukunft bringt, man spürt die Flaute und entscheidet jetzt alle Potenziale auszuschöpfen, um kurz- und mittelfristige Vorteile gegenüber dem Wettbewerb zu schaffen. Gerade jetzt, wo durch fehlende Aufträge Leerlauf entsteht, ist der geeignete Zeitpunkt, in die wichtigste Ressource im Unternehmen zu investieren- den Menschen.

Der Output im Office, die Office Performance, bietet durch zahlreiche schnell realisierbare Verbesserungspotenziale sogenannte Quick Wins. Hier eine einfache Rechnung: 100 Office-Mitarbeiter in einem Unternehmen verschwenden im Jahr mehr als 6 Mannjahre mit dem Suchen nach Unterlagen. Ineffiziente Besprechungen kosten bei dieser Mitarbeiteranzahl nochmals 2,5 Mannjahre, Störungen und Arbeitsunterbrechungen weitere 3,5 Mannjahre. Das entspricht 12 % der Jahresarbeitszeit dieser 100 Mitarbeiter. Selbst wenn Sie nur 50% dieses Potenzials ausschöpfen, entspricht dies einer Kostenoptimierung von 300.000 – 450.000 € pro Jahr – und das bei einer Investition von ca. 100.000 -150.000 Euro.

Kaum zu glauben, dass es noch solche Verbesserungsmöglichkeiten gibt? Unsere Kunden glauben nicht nur daran, sie setzten diese Vision auch mit uns um. Angenehmer Nebeneffekt: Auch die Arbeitszufriedenheit und Motivation der Mitarbeiter steigt, klare Workflows und Routinen führen zu mehr Transparenz und zu weniger Frust und Ärger. Klare Richtlinien im Office-Alltag sind ein gutes Führungsinstrument und stärken die Teamorientierung. Das merkt auch Ihr Kunde, wenn beispielsweise Anfragen professioneller bearbeitet werden oder bei Reklamationen schneller und freundlicher agiert wird oder solche erst gar nicht auftreten...

Also: die Krise nutzen, und investieren, denn es gilt: „Der Mensch ist Mittelpunkt“ und nicht „ Der Mensch ist Mittel. Punkt.“