

## VI OPTIMERER FORRETNINGSPROCESSER

Optimering af forretningsprocesser og arbejdsgange indgår i mange udviklingsprojekter i virksomheder og organisationer, f.eks.

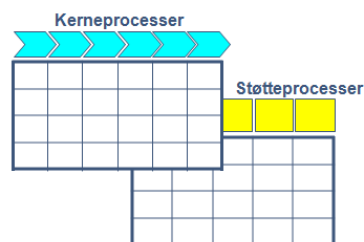
- Når der skal leveres nye og bedre services
- Når omkostninger skal reduceres
- Når der skal anskaffes nyt forretnings-IT, - og når dette skal implementeres
- Når formulartunge arbejdsgange skal digitaliseres
- Når der skal gennemføres organisationsændringer
- Når opkøbte forretningsenheder skal integreres i moderorganisationen

Vi arbejder med optimering af forretningsprocesser efter en tretrins model, der dækker hele livscyclusen fra identifikation af nødlidende processer til faktisk implementering af nye arbejdsgange.

### Kend din virksomhed

Først skabes overblik over virksomhedens eller organisationens struktur og værdikæde. Dette gøres ved at kortlægge virksomhedens procesmodel fordelt på kerneprocesser og støtteprocesser. Der kan tages udgangspunkt i generiske branchemodeller, eller kundens procesmodel kan laves fra bunden på en fælles workshop, hvor ledelse, procesejere og nøglepersoner deltager sammen med os.

Procesmodellen nedbryder strukturen i tre niveauer, processer, delprocesser og aktiviteter, og er et enestående helikopteroverblik til forståelse af struktur og processer i den fælles virksomhed ('hvad vi gør').



Procesmodellen bruges til at scope og afgrænse opgaven, dvs. til at identificere nødlidende processer og til at sætte forretningsmål for, hvad der skal opnås med optimeringen af disse.

Tilsammen kalder vi de tre trin i procesoptimeringen for **Effektivt Procesdesign**, - læs om de øvrige trin på næste side.

Brug en workshop dag sammen med os og få udarbejdet udkast til virksomhedens procesmodel, rapportering om problemer i forretningsprocesserne, overblik over kvaliteten i den nuværende it-understøttelse samt kvalificerede bud på indsatsområder og opnåelige forretningsmål i et effektiviseringsprojekt.

Prøv os!

Erik Buchwald Christensen  
[ebc@firstconsulting.dk](mailto:ebc@firstconsulting.dk)  
Mobil 4056 8025

Peter Trudslev  
[pt@firstconsulting.dk](mailto:pt@firstconsulting.dk)  
Mobil 4030 3943

FIRST CONSULTING APS

NY KONGENSGADE 20  
DK-1557 KØBENHAVN V

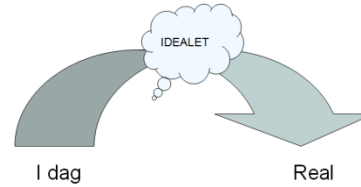
TEL +45 70 236 230  
INFO@FIRSTCONSULTING.DK  
WWW.FIRSTCONSULTING.DK

CVR 26 68 12 86  
BANK 2290-3485 453 287

**Find den fremtidige proces**

Selve optimeringen eller effektiviseringen af arbejdsgangene sker efter en metode for visionsdrevet procesudvikling. Dagens arbejdsproces dokumenteres, og værdiskabende, henholdsvis forsinkende dele fastlægges. Herefter udvikles idealprocessen.

Idealprocessen er enten processens udformning under ideale forhold, dvs. hvis 'alt' kan lade sig gøre, eller en best practice udformning hentet fra samme branche. Herefter analyseres mulige forhindringer for idealprocessen. Dette sker på en fælles workshop, hvor realprocessen fastlægges, dvs. hvor tæt man i praksis kan komme på idealprocessen.



Sammen med fastlæggelsen af realprocessen udformes en konkret plan for dens implementering.

**Få det til at virke**

Implementeringsplanen består af konkrete initiativer og aktiviteter, der blev besluttet på den fælles workshop. Planen er delt op i to hovedafsnit, dels indsatsområder på kort sigt, dels indsatsområder på langt sigt. Indsatsområder på kort sigt er de initiativer, som ledelsen kan iværksætte med det samme, dvs. som ikke kræver investering i nyt IT og som ikke kræver ændringer i forretningsstrategien. Dette er de 'lavthængende frugter'.

Lbnr.	Princip	Kommentar	ERP?	Strategi?	Indsats	Udbytte
<b>Indsatsområder på kort sigt</b>						
<b>Salg</b>						
1	Regler for salg	Regler for salg kan implementeres umiddelbart og give udbytte allerede på kort sigt, f.eks. vedr. mindste ordrestørrelse.	Nej	Nej/Ja	Nem	Høj
2	Tilbudstjekliste	Kan allerede udformes nu og efterlevs i den nuværende drift. Senere implementeres tjeklisten i et	Nej	Nej	Nem	Høj
3	Ordretjekliste	Kan allerede udformes nu og efterlevs i den nuværende drift. Senere implementeres tjeklisten i et	Nej	Nej	Nem	Høj
33	Bruge detaljerede salgsforecast	Kan begynde før brandstrategi er klar; - forecast kan også anvendes i "salgsopstillingen" af et brand	Nej	Nej	Middel	Høj
26	Sælger registrerer selv tilbuddet	Må overtages af sælgerne fra sekretær, som hun løser opgaven i dag, dvs. i Word mm., hvis nyt ERP ikke er tæt på	Nej	Nej	Middel	God
<b>Produktion</b>						
15	Værkfører-orderer udgår	Nuv. ERP skal måske ændres, men dette kun bør gøres, hvis nyt ERP ligger langt ude i fremtiden. Desuden skal Brand-x ind i "køreplanen", hvor planlægning af Brand-1, Brand-2 og Brand-3 allerede findes.	Nej	Nej	Nem	God

Alle initiativerne i implementeringsplanen er desuden kategoriseret efter egenskaber som krav til ressourceindsats, grad af forretningsudbytte o. lign.

At vi kalder de tre trin i procesoptimeringen for **Effektivt Procesdesign** skyldes derfor:

- At hele virksomhedens procesmodel kan afbildes på to A4 sider, en for kerneprocesserne, en for støtteprocesserne
- At der er kontant dokumentation af dagens processer i enkle flowdiagrammer
- At der er høj mobilisering gennem interviewpersoner og workshopdeltagere
- At der er reel forandringsledelse ved fælles beslutning om principændringer, realproces og implementeringsplan
- At der kun anvendes lettilgængelige værktøjer, som virksomheden selv kan arbejde videre med, - vi bruger kun Excel, Powerpoint og Word